

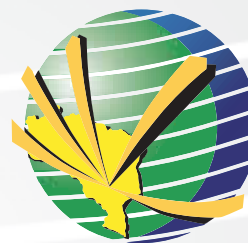
MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR



Associação de
Comércio Exterior
do Brasil - AEB
Brazilian Foreign Trade Association



Confederação Nacional da Indústria



SISBATEC

Sistema de Informações
sobre Barreiras Técnicas
às Exportações Brasileiras

Barreiras Técnicas

Conceitos e informações sobre como superá-las

Brasília
2002

APOIO

CT BRASIL

Ministério da Ciência e Tecnologia

**MINISTÉRIO DAS
RELAÇÕES EXTERIORES**



**Ministério da Agricultura,
Pecuária e Abastecimento**



Confederação da Agricultura
e Pecuária do Brasil



CNC

© 2002 Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comercio Exterior – MDIC

É autorizada a reprodução total ou parcial desta publicação, desde que citada a fonte.

Executores

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

SBN Quadra 01 – Bloco C – 17º andar – 70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 317-9000 Fax: (61) 317-9500

Home-page: <http://www.cni.org.br>

E-mail: sac@cni.org.br

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR-MDIC

Esplanada dos Ministérios, Bloco J, 5º andar – 70056-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 329-7018 Fax: (61) 329-7901

Home-page: <http://www.desenvolvimento.gov.br>

E-mail: sti@mdic.gov.br

ASSOCIAÇÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL-AEB

Avenida General Justo, 335, 4º andar – 20021-130 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: (21) 2544-0048 Fax: (21) 2544-0577

Home-page: <http://www.aeb.gov.br>

E-mail: vicepresidente@aeb.gov.br

Brasil. MDIC

Barreiras técnicas: conceitos e informações sobre como superá-las/
[executores] MDIC, AEB, CNI. Brasília, 2002.

72 p. : il.

ISBN 85-88566-37-0

I. Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. II. Associação de Comércio Exterior do Brasil. III. Confederação Nacional da Indústria (Brasil). 1. BARREIRAS COMERCIAIS. 2. RESTRIÇÕES ÀS EXPORTAÇÕES. 3. BRASIL. 4. RELAÇÕES COMERCIAIS. 5. COMÉRCIO EXTERIOR. 6. MEDIDAS PROTECIONISTAS

CDD 382.7

Sumário

Apresentação	
Introdução	8
Objetivos	9
O quadro político do comércio internacional e suas tendências	10
A OMC – Organização Mundial do Comércio	14
Blocos econômicos e regiões de livre comércio	18
Entraves ao comércio internacional	22
Tipos de barreiras	23
Barreiras técnicas	25
Normas Técnicas e Regulamentos Técnicos	30
Avaliação da conformidade	39
Reconhecimento mútuo	53
O acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) da OMC	56
O tratamento das questões associadas a barreiras técnicas na União Européia, no Mercosul e nas negociações da ALCA	60
Acordos multilaterais	63
Superação de barreiras técnicas	65
O sistema	68

Numa iniciativa do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e com o apoio do Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT), Ministério da Saúde (MS), Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MA), Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS), Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), Agência de Promoção de Exportações (APEX), Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e Confederação Nacional do Comércio (CNC), foi desenvolvido a cartilha Barreiras Técnicas – Conceitos e informações sobre como superá-las – que tem por objetivo sensibilizar e disseminar conhecimentos para a busca da identificação e eliminação das barreiras técnicas à exportação dos produtos brasileiros.

Esta cartilha se apresenta no quadro do esforço que o país vem realizando no sentido de melhorar a sua inserção internacional, principalmente através do aumento das exportações e do valor agregado nos produtos exportados.

A este esforço nacional, contudo, se contrapõem as Políticas atuais dos principais países e dos blocos econômicos que, a despeito do discurso liberal, se esmera em proteger setores sensíveis de suas economias. Entretanto, em virtude dos acordos para redução de tarifas, os países têm desenvolvido um sistema cada vez mais complexo de exigências técnicas, sanitárias e fitossanitárias que, por fim, acabam dificultando as exportações brasileiras.

Na verdade este mecanismo não é novo, mas o quadro atual tornou-o um dos principais instrumentos de controle do acesso aos mercados. Dessa forma, para que seja possível ampliar as exportações brasileiras e contribuir para uma melhor inserção do País no cenário internacional, é necessário tomar consciência destes fatos e definir ações efetivas para transpor as barreiras técnicas impostas.

Esta cartilha foi editada, também, com o objetivo de ser o material de apoio aos treinamentos do SIS-BATEC (Sistema de Informações sobre Barreiras Técnicas), que é um instrumento de apoio aos exportadores brasileiros criado pelo esforço conjunto do Governo Federal e a das Associações representativas da iniciativa privada e que tem dentre seus objetivos fornecer aos exportadores informações sobre as exigências de certificações, selos, atendimento a normas, regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação da conformidade feitos pelos mercados de destino dos produtos brasileiros.

Confederação Nacional da Indústria

Armando de Queiroz Monteiro Neto | Presidente da CNI

Associação de Comércio Exterior do Brasil

Benedicto Fonseca Moreira | Presidente da AEB

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Ministro Sérgio Amaral

Introdução

Nos últimos anos vêm ocorrendo as mais variadas mudanças nas relações comerciais entre os países. O comércio internacional vem crescendo de forma consistente, paralelamente ao aprimoramento das relações comerciais entre países e empresas.

A competição, a multinacionalidade das organizações, a concentração dos negócios, através de fusões, aquisições, incorporações e a criação e o amadurecimento dos blocos econômicos (União Européia, MERCOSUL, etc.) e de acordos comerciais (NAFTA, ALCA, etc.) têm mostrado que o momento é de uma economia mundial complexa, convivendo-se com o paradoxo a que leva a dualidade da globalização – e o regime de abertura comercial – com o protecionismo que obsta ou limita o acesso a mercados.

As políticas econômicas atuais dos principais países e dos blocos econômicos, que são a base de todas estas transformações, estão produzindo novas formas de protecionismo aos mercados. Como é de interesse ampliar o comércio internacional, abrir as portas das economias em desenvolvimento, mas, ao mesmo tempo, preservar a estrutura da economia interna, o mundo se torna cada vez mais complexo no que diz respeito às transações comerciais.

Uma nova forma de protecionismo ganha espaço: Barreiras Técnicas. Na verdade, o mecanismo não é novo, mas o quadro atual tornou-o um dos principais instrumentos de controle do acesso aos mercados. As barreiras técnicas podem desde impedir ou retardar a exportação de bens e serviços até produzir custos adicionais às empresas e aos seus países de origem.

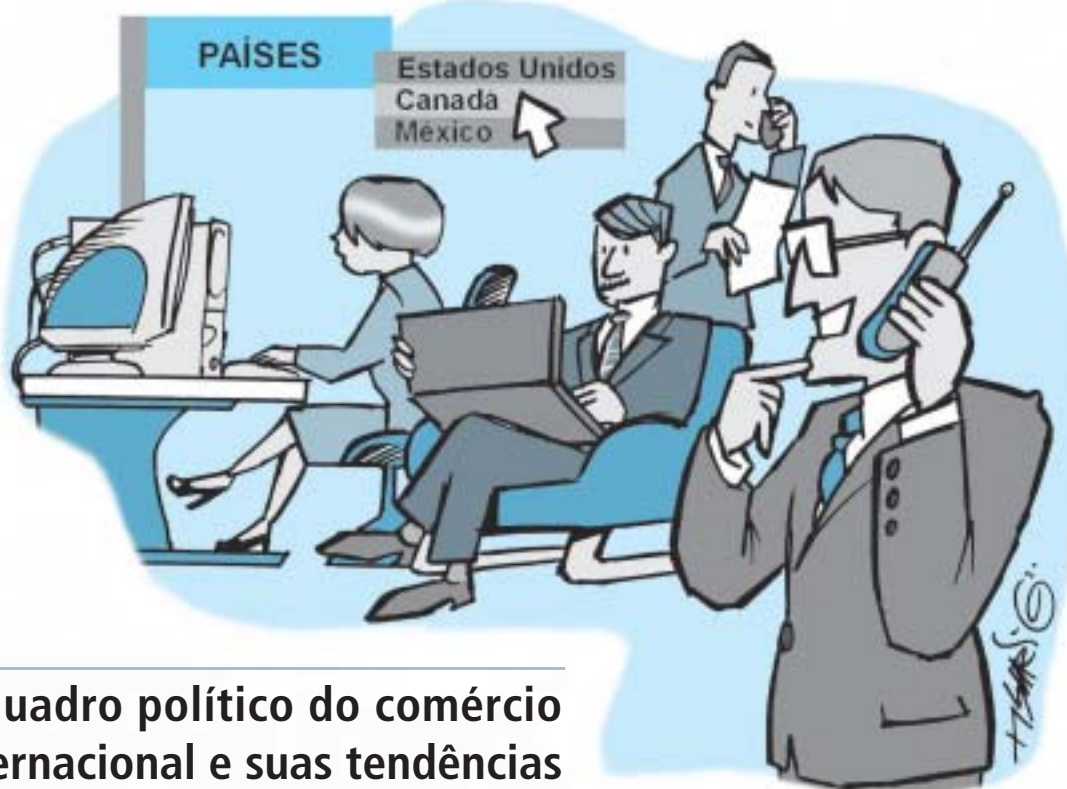
Assim, para que seja possível ampliar as exportações brasileiras, é necessário tomar consciência destes fatos e desenvolver ações efetivas para transpor as barreiras técnicas impostas.

Objetivos

Com o objetivo de fornecer instrumentos para a busca da eliminação das barreiras técnicas à exportação dos produtos brasileiros, foi estabelecido, por meio de uma parceria entre o Governo Federal e a iniciativa privada, o Sistema de Informações sobre Barreiras Técnicas enfrentadas pelos exportadores brasileiros – SISBATEC.

Esta cartilha foi editada como uma das ações do SISBATEC e apresenta os principais conceitos relacionados ao tema barreiras técnicas e o funcionamento deste mecanismo, bem como a implementação de um Sistema de Informações das Barreiras Técnicas às Exportações Brasileiras, envolvendo a identificação e classificação das barreiras encontradas para suportar as ações empresariais e governamentais necessárias para superá-las.

O Sistema inclui ainda a qualificação de profissionais, capacitando-os a ajudar as empresas e suas entidades setoriais na tarefa de identificação das barreiras técnicas. Possibilitará também a gestão das informações sobre as barreiras encontradas, incluindo o acompanhamento das ações tomadas com o objetivo de superá-las.



O quadro político do comércio internacional e suas tendências

A importância do comércio internacional pode ser medida pela expressão do seu valor, superior a US\$ 6 trilhões, e pela forma como ele vem crescendo (6,0% ao ano, em média, na década de 90). Isto representa uma das faces da globalização. Todavia, é importante notar que a maior parcela desse total – cerca de 70% – corresponde aos países desenvolvidos.

Esses dados são indício de mudanças muito profundas na estrutura de produção e de comercialização em nível mundial: na realidade, pode-se dizer que está ocorrendo uma mudança na abordagem dos negócios, que paulatina – mas significativamente – estão passando do viés nacional para um internacional, muitas vezes global. Isso representa uma cultura empresarial própria, que carece de novas habilidades e expande largamente o espectro da competição.

Em outras palavras, em um número cada vez maior de setores de bens e serviços, existe uma forte concorrência por um mercado global – não mais fazendo sentido falar-se em mercado interno ou externo – para o que foi determinante o progresso técnico das telecomunicações e da informática, tanto pela instantaneidade das comunicações, independentemente da distância, como pela enorme capacidade de processamento de dados, amplamente disseminada pelo mundo.

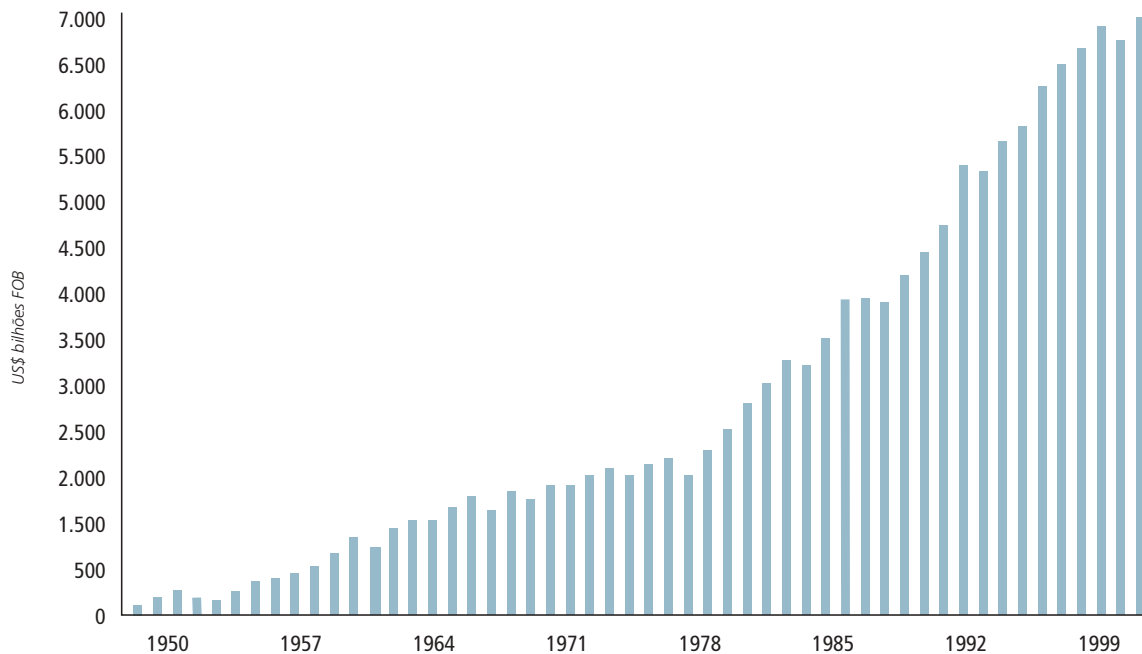
Nesse contexto, a celebração de múltiplos acordos regionais de comércio tem contribuído muito para o aumento do comércio internacional, fazendo baixar significativa e progressivamente os mais diversos obstáculos para esse comércio.

Também é importante assinalar que o comércio interempresas vem crescendo fortemente, principalmente por parte de empresas transnacionais, em esquemas de produção internacionalizados, que incluem a formação de redes de fornecedores operando, muitas vezes, em escala global, o que faz com que passe a ser do interesse de tais empresas a diminuição de tarifas de importação que dificultam e oneram tais esquemas de produção distribuída internacionalmente. Para se ter uma idéia mais concreta, pode-se referir que, segundo a UNCTAD (1997), cerca de 63% do comércio internacional é feito entre empresas transnacionais.

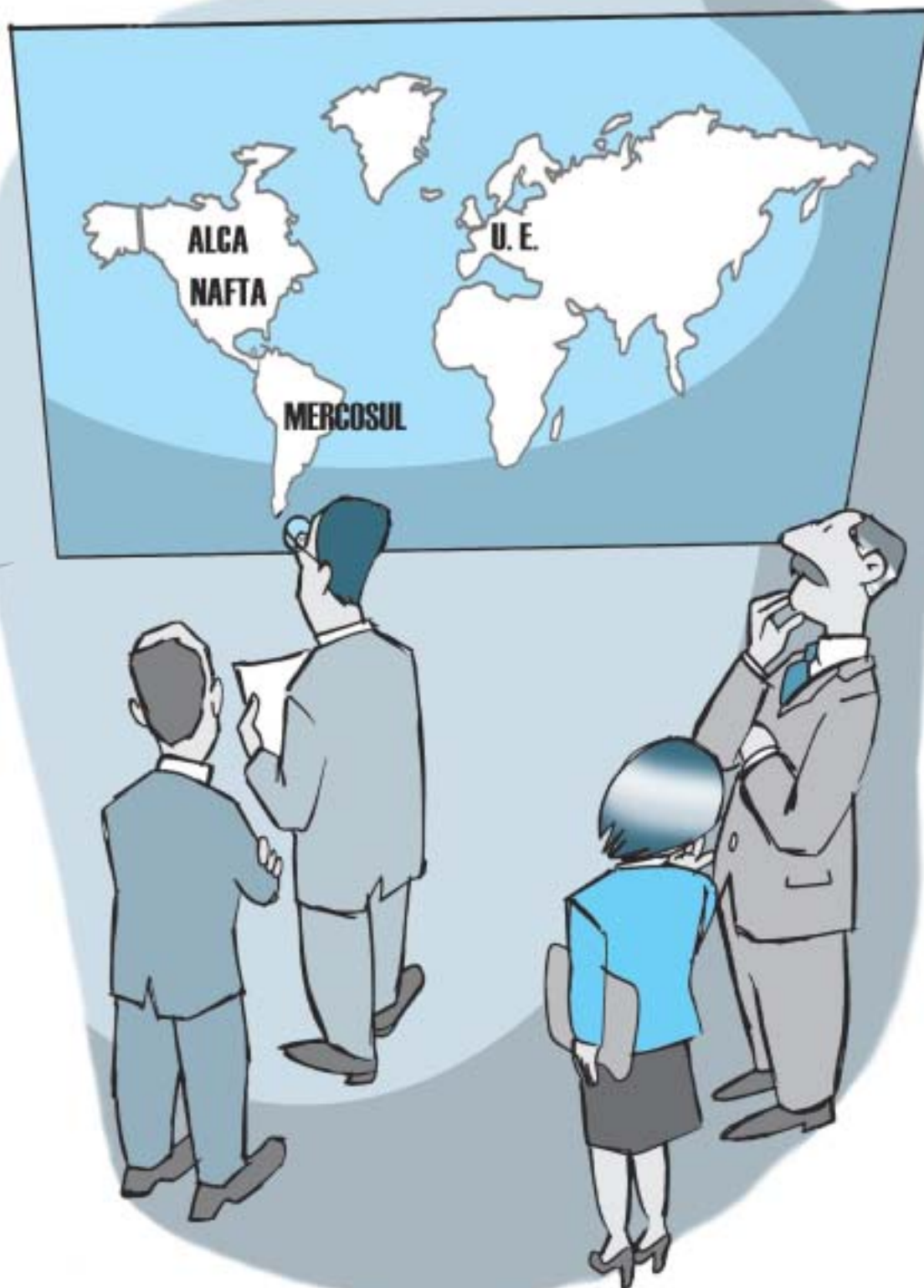
É importante ressaltar, por outro lado, que a informação e o conhecimento passaram a ser considerados ativos estratégicos, com um valor cada vez maior, uma vez que neles reside o principal fator de competitividade: está-se falando de tecnologia, de marcas, de métodos de negócios.

Esse tipo de bens é protegido por dispositivos, no âmbito dos direitos da propriedade intelectual, e sua importância econômica tem crescido, enormemente, nas últimas décadas, podendo dizer-se que está sendo construído um novo sistema de fronteiras, não mais geográficas, que protegem o acesso a tal tipo de bens.

Crescimento do Comércio Mundial



Fonte: MDIC/Secex



Os ativos das empresas, neste início da “era do conhecimento”, como já vem sendo conhecida, cada vez mais contêm uma parcela de intangíveis, a qual, nas maiores empresas dos EUA, por exemplo, supera largamente a dos demais ativos.

Assim sendo, se houve uma queda da proteção tarifária no comércio internacional – de 1947 para 1994 a tarifa média baixou de 40% para 5% – pelas razões apontadas acima, é certo que se criaram novas formas de proteção, muito mais sutis que, no entanto, afetam profundamente os fluxos de comércio.

Este panorama de liberalização tarifária, tem, portanto, uma grande razão de ser nas necessidades das novas formas de produção distribuída, verificando-se no contexto produtivo internacional, um longo e importantíssimo movimento de alianças e fusões, o que tem vindo a concentrar cada vez mais a produção mundial de bens e serviços, nos setores mais significativos (desde automóveis até leite e supermercados) nas mãos de empresas e conglomerados, cada vez maiores e em menor número.

Paralelamente, e de certa forma como outra consequência do fenômeno da globalização, intensificam-se diversos movimentos, geralmente liderados por governos, visando a celebração de acordos de alcance regional de facilitação de comércio, como o que se está negociando em caráter pan-americano (ALCA – a Área de Livre Comércio das Américas).

Esses acordos, que hoje são limitados pelas restrições decorrentes dos compromissos assumidos no âmbito multilateral global (ver à frente referência ao GATT – o Acordo Geral de Tarifas e Comércio e à OMC – a Organização Mundial do Comércio), podem assumir formas de integração econômica profunda, como é o caso da UE – União Européia e do projeto do MERCOSUL – o Mercado Comum do Cone Sul.

É comum referir-se que os países integrantes desses acordos de integração regional formam “blocos econômicos”, embora seja inadequado estender-se essa designação a situação de processos de integração mais simples. Para a UE e, menos enfaticamente, para o MERCOSUL, a designação é apropriada, uma vez que, na prática, os países que os compõem agem “em bloco” na cena internacional. Mais à frente se tipificarão as diversas formas de integração econômica.

Por último, vale ressaltar que os serviços têm representado uma parcela crescente das economias e também do comércio internacional. Nos países desenvolvidos já responde pela maior parte do PIB – Produto Interno Bruto. Pela sua importância e dimensão econômica intrínseca – basta, a título de exemplo, pensar-se nos serviços de hotelaria, telecomunicações, bancos e seguros – e pela forma como alguns impactam toda a economia e em particular determinados setores da indústria e da agropecuária, e considerando ainda a força de trabalho a eles associada, pode-se dizer que os serviços são um segmento da atividade econômica que é urgente avaliar com atenção, em particular no que se refere aos fluxos comerciais internacionais a eles associados.



A OMC – Organização Mundial do Comércio

No esforço de reconstrução mundial que marcou o pós guerra, no fim da década de 40, decidiu-se criar três instituições internacionais: o FMI, o Banco Mundial (ou Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento – BIRD) e a Organização Internacional do Comércio. Esta última não se efetivou pelo fato de não ter sido ratificada pelo Congresso dos EUA.

Ante a posição do legislativo dos EUA, e como se tinha consciência de que seria necessário introduzir um mecanismo para estabelecer regras para o comércio internacional, foi negociado, em 1947, um acordo provisório entre 23 países (Carta de Havana), inclusive com a adesão dos EUA, já que o executivo não dependia do legislativo para este tipo de compromisso.

O General Agreement on Tariffs and Trade, que ficou conhecido pela sigla correspondente – GATT – passou a ser, na prática, uma espécie de organismo, realizando, ao longo dos anos, 8 rodadas de negociações multilaterais. Diversos outros países aderiram ao Acordo, que serviu de base para tais negociações, até o término da Rodada do Uruguai, em 1994, quando foi criada a Organização Mundial do Comércio – OMC.

As seis primeiras rodadas de negociações do GATT objetivaram, essencialmente, a diminuição dos níveis de proteção tarifária praticados. Pode-se dizer que tiveram sucesso, haja em vista a queda da tarifa média de importação desde 1947, já referida.

Na sétima rodada, conhecida por Rodada de Tóquio (1973-1979), foram incluídos outros temas, sendo celebrados vários acordos, entre os quais um Acordo sobre Barreiras Técnicas.

De 1986 a 1994 teve lugar a Rodada do Uruguai, que alargou muito o âmbito das negociações. Integraram-se às regras do GATT vários setores que não eram ali considerados até então, devendo-se destacar os serviços, a agricultura e os têxteis.

QUADRO I – ACORDOS DA RODADA DO URUGUAI

Ata final (resultados da Rodada)

Acordo de Marrakesh – Acordo Constitutivo da OMC

ANEXO 1

ANEXO 1A Acordos multilaterais sobre o comércio de bens

- Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio 1994 – GATT 1994 (definido como constituído pelo próprio GATT de 1947, por várias decisões tomadas ao longo dos anos sob o GATT 1947, por seis entendimentos sobre temas específicos do GATT, e pelo Protocolo de Marrakesh sobre o GATT 1994, de abril de 1994, que define vários acertos principalmente em função da entrada em funcionamento da OMC em 1995).

- **Acordos setoriais ou temáticos**

Acordo sobre Agricultura

Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

Acordo sobre Têxteis e Confecções

Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio

Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas com Comércio

Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT 1994

Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT 1994

Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque

Acordo sobre Regras de Origem

Acordo sobre Procedimentos de Licenças de Importação

Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

Acordo sobre Salvaguardas

ANEXO 1B Acordo geral sobre o comércio de serviços – GATS

ANEXO 1C Acordo sobre aspectos de direitos de propriedade intelectual relacionados com comércio – TRIPS

ANEXO 2 Entendimento sobre regras e procedimentos de solução de controvérsias

ANEXO 3 Mecanismo de revisão de política comercial – TPRM

ANEXO 4 Acordos plurilaterais de comércio

(Aeronaves Civis, Compras Governamentais, Produtos Lácteos e Carne Bovina – os dois últimos depois encerrados)

Os principais resultados desta rodada foram:

- Criação da OMC
- Compromisso de diminuição dos níveis tarifários para produtos industriais e agrícolas
- Introdução de novos setores como agricultura, têxteis e serviços
- Introdução do tema direitos de propriedade intelectual – este novo tema deu origem a um acordo específico – Acordo de Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com Comércio (“Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights” – TRIPS), o que é uma evidência do que se disse anteriormente sobre as características da nova sociedade do conhecimento.
- Reforço das regras anteriormente existentes no GATT relativas a temas como barreiras técnicas ao comércio e outros que deram origem a acordos e entendimentos específicos (ver Quadro I)
- Novo processo de solução de controvérsias

Para se ter uma idéia da extensão e da complexidade do esforço que representou a Rodada do Uruguai, cabe ressaltar que dela participaram cerca de cem países, gerando dezenas de milhares de páginas de documentos oficiais, dando origem a um conjunto de acordos e entendimentos (ver Quadro I).

Com a criação da OMC, mantiveram-se os princípios básicos do comércio internacional que já eram adotados no GATT (ver Quadro II). Aliás, tais princípios foram mesmo reforçados.

QUADRO II – PRINCIPAIS PRINCÍPIOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

- **Tratamento geral de nação mais favorecida:** Proíbe a discriminação entre países que são parte do GATT (ou da OMC). Qualquer vantagem, relativa a direitos aduaneiros ou taxas, concedida a um país, deve ser imediatamente estendida aos demais países para produtos similares.
- **Tratamento nacional:** proíbe a discriminação entre produtos nacionais e importados.
- **Transparência:** obriga a publicação de todos os regulamentos relacionados com comércio.
- **Eliminação de restrições quantitativas:** proíbe restrições baseadas em quotas, licenças de importação e medidas similares. Tem regras especiais para produtos agrícolas, têxteis e produtos pesqueiros.

A OMC constitui, portanto, uma base institucional comum para conduzir as relações comerciais entre os Países Membros no que se refere às matérias consideradas nos acordos já referidos.

Fundamentalmente, suas funções são:

- Facilitar a implementação, a administração, a operação e a busca dos objetivos dos acordos da Rodada do Uruguai.

- Prover um foro para negociações entre os Países Membros.
- Administrar um processo de solução de controvérsias (seu entendimento e suas regras).
- Administrar um mecanismo de revisão das políticas comerciais dos países membros (TPRM – Trade Police Review Mechanism).
- Cooperar com o FMI e o Banco Mundial (BIRD) buscando maior coerência na construção de políticas econômicas, em termos globais.

A OMC tem como órgão máximo a Conferência Ministerial, que se reúne, no mínimo, a cada dois anos.

Além disso, a OMC tem um Conselho Geral, integrado por embaixadores – ou delegados – de todos os países membros, geralmente das missões de cada país em Genebra, além de:

- Órgão de Solução de Controvérsias
- Órgão de Revisão de Política Comercial
- Conselho de Bens
- Conselho de Serviços
- Conselho de Propriedade Intelectual
- Comitês, cerca de 30, entre os quais o de Barreiras Técnicas ao Comércio e o de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.
- Secretariado, chefiado por um Diretor Geral designado pela Conferência Ministerial, tendo um corpo técnico de cerca de 500 pessoas.

O Conselho de Ministros pode criar entidades subordinadas ou comitês, o que tem ocorrido nas reuniões havidas.

A regra de trabalho da OMC é, fundamentalmente, o consenso, prosseguindo uma prática anteriormente já adotada no GATT. Apenas para algumas situações específicas são previstas decisões por maioria.



Blocos econômicos e regiões de livre comércio

É hoje muito comum falar-se de blocos econômicos. Não existe, propriamente, uma definição para esta expressão, mas parece lógico pensar-se que um conjunto de países formam um bloco econômico quando agem juntos, em bloco, no cenário econômico internacional.

Assim, podem ser definidos padrões de integração econômica entre países, podendo, em certos casos, compreender mais que uma região geográfica.

Estes padrões são geralmente referidos como etapas ou fases de um processo de integração, o que, no entanto, muitas vezes não é bem assim. Pode ocorrer que um conjunto de países permaneça com um nível mais baixo de integração, sem almejar aprofundá-la.

Normalmente, considera-se que o nível menos expressivo de integração econômica é o de uma região de livre comércio. Nele, os países baixam até zero as alíquotas dos respectivos impostos de importação para o comércio entre si, eliminando também eventuais quotas, que são limitações quantitativas à importação de certos produtos, mas podem mantê-las em relação a terceiros países.

Um grau maior de integração econômica é o das uniões aduaneiras. Neste caso, além de constituírem uma região de livre comércio, acertam a equalização das diferentes tarifas do imposto de importação com relação a terceiros países, estabelecendo uma tarifa externa comum.

Estes conceitos foram definidos quando os mercados nacionais eram protegidos, fundamentalmente, por tarifas de importação. Todavia, com a utilização de outras formas de proteção, eles têm que ser, de alguma forma, repensados. É muito claro dizer-se que se tem que reduzir a zero as tarifas de importação, mas quando se fala em eliminar outros tipos de entraves, a questão é muito mais complexa.

Tem-se ainda o conceito de mercado comum, que é um grau de integração mais profundo que o de união aduaneira. Para se ter um mercado comum, há que se garantir a livre circulação dos fatores de produção entre os países membros.

Quanto maior o nível de integração, maior a necessidade de uma orquestração política entre os seus membros. De certa forma, ao se construir um bloco econômico, ou mesmo uma região de livre comércio, haverá sempre necessidade dos países abrirem mão de uma parcela de sua soberania a favor de uma soberania comum. Graus mais profundos de integração apontam para a necessidade de um poder supranacional, uma vez que será necessário, nesses casos, definirem-se várias políticas públicas comuns.

De um modo geral, este tipo de iniciativa é liderado pelos governos, em busca de aumentar o comércio entre os países envolvidos no movimento de integração econômica.

Pode-se considerar que, de certa forma, tais iniciativas são contrárias ao multilateralismo, na linha do GATT e da OMC, porquanto podem tender a substituir barreiras nacionais por barreiras regionais.

Assim, e dado o crescimento da importância dessas iniciativas nas últimas décadas, na Rodada do Uruguai considerou-se necessário aprofundar entendimentos sobre o tema (Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XXIV do GATT 1994), incluído no Anexo 1A ao Acordo de Marrakesh (ver Quadro II).

Tudo isso implica na necessidade de uma grande capacidade de negociação por parte dos países, que, por vezes, estão envolvidos em múltiplas frentes, o que resulta num esforço muito grande no sentido de dar coerência às posições nelas defendidas e fazê-lo de acordo com as políticas nacionais.

União Européia



Após a 2ª Guerra Mundial, era fundamental reverter o antagonismo que ocasionara o conflito e, além disso, criar condições para uma reconstrução européia, ante a devastação sofrida pelos países europeus.

Em 1950, a França propôs à Alemanha Ocidental a constituição de um "pool" de produção de carvão e a criação de uma organização multinacional para controlá-lo.

Em 1951, foi estabelecida a Comunidade Européia do carvão e do aço, incluindo França, Alemanha Ocidental, Itália, Bélgica, Holanda e Luxemburgo.

Em 1957, com o Tratado de Roma, é criada a Comunidade Econômica Européia – CEE, integrada pelos mesmos seis países que compunham a comunidade do carvão e aço, a qual deu origem, mais tarde, à União Européia, com a progressiva adesão de vários outros países.

O tratado de Roma, desde o seu início, teve como objetivo a construção de um mercado comum, tendo sido previsto e estruturado um poder supra-nacional, com suas três vertentes: executivo (Comissão Europeia), legislativo (Parlamento Europeu) e o judiciário.

O processo foi avançando e, paralelamente, empreendia-se um outro esforço de integração – a European Free Trade Association – EFTA – que, como o nome indica, almejava a criação de uma região de livre comércio, sendo, portanto, muito menos ambiciosa que a CEE.

Paulatinamente, os países da EFTA foram passando para a CEE e o que era a “Europa dos Seis”, de início, passou a ser a “Europa dos Nove” e, com a continuação de adesões à CEE, o processo continuou avançando até à situação atual.

As políticas regionais foram, aos poucos, sendo delineadas: política industrial europeia, política agrícola europeia (a chamada Política Agrícola Comum – PAC), etc. Num processo altamente complexo, com erros e acertos, o processo de integração avançou muito. O Tratado de Maastricht deu as bases para um adensamento desta integração, propiciando o advento da União Europeia, inclusive com a criação do euro, moeda europeia, que, todavia, ainda não foi adotada por todos os 15 países membros.

As leis comunitárias valem para todos os Estados Membros. Os Regulamentos Europeus incorporam-se, automaticamente, à legislação de cada país membro, ao passo que as Diretivas Europeias permitem, ao ser internalizadas, a elaboração de legislação de transposição. Mas todos os Estados Membros são obrigados a cumpri-las.

Mercosul

Apesar do nome referir-se a mercado comum, o MERCOSUL almeja ser, por enquanto, uma União Aduaneira. Todavia, as dificuldades decorrentes das assimetrias entre as economias dos países da região têm dificultado por demais este processo. A Tarifa Externa Comum do MERCOSUL tem muitas exceções, e existem múltiplas dificuldades a serem contornadas.

Dada a configuração do bloco, é praticamente impossível pensar-se em algum esquema de supranacionalidade, razão pela qual tem havido necessidade de um grande esforço de negociação em busca de consensos, não se logrando, todavia, estruturar políticas comuns, como seria desejável.



Nas negociações da ALCA, o MERCOSUL tem-se apresentado como um bloco, com voz única. De forma similar, no processo de negociação de uma zona de livre comércio com a União Européia, o MERCOSUL tem negociado de forma monolítica, caracterizando uma negociação inter-blocos.

A estrutura do MERCOSUL, já prevista no Tratado de Assunção que o criou, conta com o Conselho do Mercado Comum – CMC, com representação ministerial de cada país e do qual participam, por vezes, os chefes de governo. Abaixo dele, existe um grupo com caráter executivo, o Grupo Mercado Comum – GMC, sob o qual se vinculam os comitês e grupos de negociação de caráter mais técnico ou operacional. As decisões do CMC e as Resoluções do GMC devem ser internalizadas pelos quatro Países Membros (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai).

ALCA



Tem-se falado da ALCA – Área de Livre Comércio das Américas – como um bloco, ou um futuro bloco, mas isso não é propriamente adequado. De fato, a idéia da ALCA é a de uma zona de livre comércio, não mais do que isso. Mas nas negociações em curso, além das questões tarifárias, estão sendo tratados diversos outros aspectos que afetam muito os fluxos de comércio. Temas como propriedade intelectual, barreiras técnicas, salvaguardas, etc., estão sendo considerados nos grupos de negociação. É um processo complexo, em que se necessita sempre de fazer o contraponto com os acordos da OMC.

Não existe a perspectiva de se ter, num futuro relativamente próximo, qualquer coisa como políticas comuns, mas é claro que a eliminação de obstáculos ao comércio entre os países da região pan-americana pode ter profundas conseqüências na vida de cada um dos países e, em particular, do Brasil.

O ponto crítico do processo de negociação em curso é, exatamente, avaliar as conseqüências futuras de cada questão negociada, de cada ponto acordado. Seguramente, serão necessárias análises setoriais e específicas para que se possa negociar com base em dados reais, e não com meras suposições.



Entraves ao comércio internacional

É natural que, na ampliação das fronteiras para a exportação, um determinado país trave constantes batalhas com os demais países, pois as forças que movem este país estão primordialmente preocupadas em gerar riquezas e proteger os seus negócios.

Este tipo de situação sempre existiu, e provavelmente nunca irá terminar, dado que é elemento inerente da própria atividade de comércio.

A situação gera, naturalmente, reações adversas ao comércio internacional e acaba produzindo conflitos, obstáculos e disputas. As regras vigentes têm como objetivo diminuir estas tensões, ampliando as transações comerciais, sem deixar de reconhecer que determinados procedimentos de proteção são perfeitamente justificáveis.

Assim o comércio internacional desenvolve-se em um ambiente que, ao mesmo em que tempo permite uma intensificação do fluxo de bens e serviços, produz mecanismos cada vez mais sofisticados de entraves e controles, algumas vezes justificáveis, conforme as regras internacionais, outras vezes não.

Estas dificuldades para as exportações vêm sendo chamadas de diversas maneiras: obstáculos, entraves ou barreiras ao comércio; estas designações recebem ainda diversos qualificativos, como tarifárias, não tarifárias, técnicas e outras.

Esta cartilha trata especificamente das barreiras técnicas. Entretanto, adotará uma abordagem ampla para o conceito de barreiras, definindo-as como todas as medidas ou exigências de natureza técnica que de fato afetam as exportações.



Tipos de barreiras

Barreiras tarifárias

São as barreiras criadas pela incidência de tarifas para importação de produtos. Os diversos acordos internacionais prevêm o decréscimo gradual destas tarifas no sentido de viabilizar o aumento do comércio internacional.

No conceito da valoração aduaneira, os produtos de maior valor agregado pagam tarifas mais altas do que os produtos de menor valor. Esta maneira de se aplicar tarifas diferenciadas serve para tornar o sistema mais justo.

Barreiras não tarifárias

Denominam-se barreiras não tarifárias aquelas que não se referem ao pagamento de tributos sobre a importação/exportação. Estas barreiras podem decorrer da necessidade de atendimento a requisitos técnicos, como aqueles estabelecidos num regulamento técnico, ou a requisitos administrativos, como é o caso de limitação da exportação por cotas pré-fixadas.

Barreiras técnicas

Uma definição possível para barreiras técnicas é a de que são discrepâncias nos requisitos aplicáveis a produtos de um país para outro e nos procedimentos para aprovação e controle (ensaios, certificação, etc.) para avaliar a conformidade a esses requisitos.

O termo "requisitos", que inclui os respectivos procedimentos para aprovação e controle,

refere-se aos requisitos oficiais no setor regulamentado do mercado. Requisitos como certificação e aprovação, que as empresas podem encontrar em setores não sujeitos a regulamentos técnicos, não são, de acordo com certos pontos de vista, considerados barreiras técnicas ao comércio.

Outra definição considera barreiras técnicas medidas relacionadas a Regulamentos Técnicos, Normas e Procedimentos para Avaliação da Conformidade, que podem vir a criar obstáculos ao comércio. Esta é uma definição alinhada com a Organização Mundial do Comércio.

O TBT (Acordo sobre barreiras técnicas da OMC – Organização Mundial do Comércio) considera que um regulamento técnico adotado por um dado país será uma barreira técnica se divergir de uma norma técnica internacional existente no que se refere às exigências para se atingir os objetivos legítimos que tenham justificado a promulgação desse regulamento. Também considera uma barreira técnica a que decorrer da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não-transparentes, ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas.

Este tema será aprofundado mais adiante.

Considerar-se-á barreira técnica, no âmbito deste Sistema, todas as medidas ou exigências relativas a características técnicas dos bens ou serviços ou de seu processo de produção feitas pelos países de destino que afetem (dificultando, onerando ou impossibilitando) o acesso a seus mercados.

Outros tipos de barreiras

Não se vai aqui entrar em detalhes sobre outros tipos de barreiras não tarifárias. Mas podem ser consideradas barreiras aquelas decorrentes, por exemplo, de requisitos administrativos, de cotas de importação, de direitos de propriedade intelectual, da exigência de bandeira em transporte naval, etc.





Barreiras técnicas

Um dos aspectos mais importantes das barreiras técnicas é que elas constituem exigências técnicas estabelecidas para os produtos ou serviços nos mercados alvo. Embora isto seja óbvio, nem sempre os diversos atores envolvidos percebem esse aspecto, em toda a sua extensão.

Quando uma empresa pretende que os seus produtos ou serviços sejam vendidos num outro país, é razoável admitir-se que esses produtos ou serviços sejam adequados às expectativas e requisitos do mercado do país comprador. Quando essas expectativas ou requisitos diferem dos vigentes no país de origem do produto, configuram-se como barreiras técnicas.

Estamos implicitamente adotando uma definição para barreira técnica que é mais abrangente que a que foi atrás referida, ou seja, não se considera, para fins práticos, como barreira técnica aquela decorrente da intervenção direta do poder público do país importador, através da regulamentação técnica. Exigências dos compradores quanto ao cumprimento de normas, por exemplo, constituem-se em dificuldades de fato, que como tal podem ser consideradas como barreiras técnicas, na medida em que têm de ser superadas para se conseguir concretizar uma exportação.

De fato, é inteiramente compreensível que quem compra estabeleça os requisitos do produto ou do serviço que atendam à sua expectativa. Usando um exemplo didático, ao se pretender exportar um automóvel para o Reino Unido, onde a direção é no lado direito, este requisito constitui-se numa barreira técnica para quem fabrica automóveis com a direção no lado esquerdo.

Uma empresa que pretenda fazer uma exportação de veículos para a Inglaterra, terá que efetuar a adaptação dos seus veículos para a direção à direita, com o que a barreira técnica terá sido superada, ainda que a transformação tenha constituído um custo adicional. O exemplo serve para evidenciar dois pontos importantes:

- a) as barreiras técnicas podem ser superadas;
- b) nem sempre as barreiras técnicas são ilegítimas.

As barreiras técnicas são, assim, decorrentes de exigências técnicas estabelecidas pelos compradores para os produtos ou serviços, seja em relação às suas características intrínsecas, seja pela necessidade de se ter, de alguma forma, de demonstrar o atendimento a esses requisitos (por exemplo, a realização de ensaios ou inspeções), que são os chamados procedimentos de avaliação da conformidade.



Com a crescente complexidade das relações internacionais, aliada à evolução das sociedades, começa a ser frequente, pelo menos em determinados mercados, o estabelecimento de exigências que se relacionam com questões que tradicionalmente não estavam abrangidas nas relações de compra, como as relativas a aspectos ambientais ou sociais (prevenção do uso de trabalho infantil na produção ou fornecimento do produto ou serviço, por exemplo).

Basicamente, as barreiras técnicas podem ser divididas em duas grandes categorias:

- a) barreiras decorrentes de razões oficiais;
- b) barreiras decorrentes de razões voluntárias.

Os regulamentos técnicos são promulgados pelos poderes públicos, nos seus diversos níveis (federal, estadual, municipal). Tais regulamentos impõem requisitos técnicos que são obrigatórios para que os produtos por eles abrangidos possam ter acesso ao respectivo mercado, ou estabelecem regras para os procedimentos de avaliação da conformidade correspondentes. Assim, para poder fornecer a esse mercado, os regulamentos técnicos obrigatoriamente têm que ser atendidos.

Os regulamentos técnicos devem ater-se, de acordo com o Acordo sobre Barreiras Técnicas da OMC, a objetivos considerados legítimos, ou seja, diretamente destinados a assegurar que os produtos ou serviços fornecidos nesses mercados atendam a requisitos de segurança de pessoas e bens, saúde, segurança sanitária e fitossanitária, prevenção da concorrência desleal, proteção do meio ambiente, segurança nacional, entre outros.

Contudo, é possível que algumas dessas medidas, por vezes, acabem por ser excessivas em relação aos aspectos que alegadamente se pretendia assegurar, ou sejam, passam a ser discriminatórias, ou vão além dos aspectos legítimos referidos, constituindo-se então em medidas de carácter protecionista. Em ambas as circunstâncias pode questionar-se a sua legitimidade.

Quando se tratar de barreiras consideradas ilegítimas, é possível tomarem-se ações legais ou oficiais para que elas sejam retiradas, adiantando-se que este processo não é nada simples, nem rápido.



Mas há barreiras que não decorrem de medidas estabelecidas pelo Estado. Neste caso, o mercado é que as estabelece, seja por práticas consagradas, seja por tradição, ou pelo que se poderia chamar de “hábitos técnicos”, requisitos técnicos específicos, ou mesmo por razões relacionadas com a qualidade do produto/serviço. Tipicamente, as normas técnicas ou as exigências de procedimentos de avaliação da conformidade consagrados num determinado mercado, mesmo que não tornados obrigatórios pelo Governo, são generalizadamente exigidos pelos clientes, de modo que se convertem numa exigência de fato.

Quem pretender exportar para esse mercado, se quiser ter sucesso, deverá atender a esses requisitos consagrados. Desta maneira, estes requisitos podem acabar por se constituir em barreiras técnicas, o que acontecerá quando eles forem diferentes dos consagrados no país de origem dos produtos ou serviços que se quer exportar.

Evidentemente, a situação limite é o potencial cliente estabelecer, ele próprio, uma especificação do produto ou serviço que deseja adquirir ou do mecanismo que deseja ver empregado para demonstrar a conformidade desse produto ou serviço à sua especificação, não podendo ser considerado barreira técnica, evidentemente, mesmo sendo o potencial cliente um órgão público.

Nestes casos, é difícil considerar-se estes entraves à exportação como ilegítimos, uma vez que decorrem das expectativas e desejos dos clientes, e quem compra tem o direito de dizer o que quer, ou não, comprar.





Este aspecto é relevante, pois é importante perceber a razão pela qual um determinado produto ou serviço não está tendo sucesso em ingressar num determinado mercado: se por dificuldades técnicas que lhe são postas de maneira que se pode considerar ilegítima, ou por não conseguir, por exemplo, alcançar a qualidade esperada nesse mercado.

Do ponto de vista da competitividade e do acesso a mercados, à medida em que mais e mais mercados requerem requisitos técnicos diferentes para os mesmos produtos ou serviços, esta multiplicidade de exigências cria sérias dificuldades de acesso aos mercados e gera custos adicionais crescentes, até inviabilizando o acesso.

Pode-se perceber que as barreiras técnicas sempre existiram, embora a sua importância relativa tenha aumentado em virtude do desgravamento das tarifas. Muitas destas barreiras não eram percebidas antes porque as elevadas tarifas, por si só, já inviabilizavam o comércio.

Importante é ressaltar que, sempre que existem regras técnicas diferentes aplicáveis a produtos ou serviços, em dois ou mais mercados ou países diferentes, este fato constitui-se numa dificuldade ao comércio.

A percepção deste fato estimulou que se procurassem harmonizar estes requisitos entre os diversos países ou mercados, inclusive no que se refere às maneiras de demonstrar a conformidade a esses requisitos. Esta busca de harmonização é um trabalho árduo, complexo e de grande profundidade técnica, para o qual é necessária forte vontade política. Essa busca da harmonização dá-se em diferentes campos e ambientes, como se explicará mais adiante.



Normas Técnicas e Regulamentos Técnicos

Normas Técnicas são documentos “estabelecidos por consenso e aprovados por um organismo reconhecido, que fornecem, para uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando à obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto”. Esta é a definição internacional de Norma Técnica.

Nesta definição vale a pena destacar dois aspectos: as Normas Técnicas devem ser estabelecidas por consenso entre os interessados, o que pressupõe compromisso de interesse mútuo, e devem ser aprovadas por um organismo reconhecido, o qual deve atuar seguindo os princípios da normalização e é o responsável pelo processo e por assegurar o consenso. Este organismo reconhecido é o organismo de normalização.

O processo de normalização é dinâmico e envolve a participação das diversas partes nela interessadas, incluindo as empresas envolvidas na cadeia de fornecimento, os consumidores, os institutos de pesquisa e universidades, o governo e outros eventuais interessados nos resultados da normalização como os trabalhadores ou representantes das comunidades envolvidas.

As normas técnicas são aplicáveis a:

- produtos;
- serviços;
- processos;
- sistemas de gestão;
- pessoal;

enfim, nos mais diversos campos. Elas podem estabelecer requisitos de:

- qualidade;
- desempenho;
- segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final);

mas também podem:

- estabelecer procedimentos;
- padronizar formas, dimensões, tipos ou usos,
- estabelecer classificações ou terminologias e glossários,
- estabelecer a maneira de medir ou determinar características, como os métodos de ensaio.

Normalmente as normas são de uso voluntário, isto é, não são obrigatórias por lei e pode-se fornecer um produto ou serviço que não siga a norma respectiva no mercado determinado. Contudo, em alguns países há obrigatoriedade de segui-las, pelo menos em algumas áreas. Por esta razão, as Normas Técnicas não são consideradas, do ponto de vista do sistema multilateral de comércio, barreiras técnicas. Todavia, podem representar um obstáculo ao comércio, razão pela qual nesta cartilha, que adotou o termo “barreiras” com sentido amplo, elas são consideradas.

O cliente é que normalmente decide a que Norma Técnica deseja que o produto ou serviço que está adquirindo obedeça. Ele o faz explicitando-o no contrato ou pedido, ou ainda, quando não o explicita, deve-se assumir que as normas nacionais em vigor nesse mercado específico devem ser atendidas.



As Normas Técnicas são peças fundamentais no comércio entre empresas, estabelecendo uma linguagem comum entre as partes e proporcionando, de modo objetivo e verificável, as referências para os requisitos mínimos de qualidade, funcionalidade e segurança. Estes requisitos são estabelecidos com base nas tecnologias disponíveis num dado mercado. Assim, as normas constituem um retrato do desenvolvimento tecnológico nesse mercado e desempenham o papel de instrumentos facilitadores das relações comerciais.

Qualidade é um conceito complexo, que envolve não apenas as características intrínsecas do produto ou serviço mas também as expectativas do cliente em relação a ele, explícitas ou implícitas e até mesmo de outras partes interessadas, como a sociedade. Contudo, as Normas Técnicas traduzem tecnicamente um patamar mínimo da qualidade esperada consensualmente num determinado mercado. Isto significa que as Normas Técnicas constituem a referência básica para a qualidade em termos objetivos.

Uma evolução recente da normalização foi o desenvolvimento das chamadas normas sistêmicas que tratam não mais de produtos ou serviços, mas dos sistemas de gestão utilizados na sua produção ou fornecimento. São exemplos as normas de sistemas de gestão da qualidade (como as ISO 9000), de gestão ambiental (como as ISO 14000), dos sistemas de gestão da saúde e segurança ocupacional ou de sistemas de gestão da segurança da informação. A implantação de sistemas de gestão segundo estas normas, essenciais na condução dos negócios modernos e na relação entre empresas, vem cada vez mais sendo exigida pelos clientes em simultâneo com os requisitos aplicáveis aos produtos ou serviços. Assim, para exportar para um determinado mercado, é freqüente que o cliente faça estas exigências as quais, portanto, podem também se converter em barreiras técnicas.

As Normas Técnicas podem ser estabelecidas em diversos níveis:

- a) empresa** – as Normas Técnicas são estabelecidas por empresas para orientar o gerenciamento dos seus processos e disciplinar as suas atividades. Exemplos são as normas Petrobrás.
- b) consórcios** – quando diversas empresas de um determinado setor, freqüentemente os fornecedores de um produto ou serviço, estabelecem padrões para o seu fornecimento. Este tipo de normas tem sido desenvolvido com alguma intensidade no setor da tecnologia da informação. Deve-se observar que este tipo de normas é o resultado de um consenso muito restrito, pois não inclui todas as partes interessadas.
- c) associação** – quando entidades tecnológicas ou associativas estabelecem padrões seja para o uso dos seus associados, seja para uso generalizado. Algumas dessas normas são bastante difundidas. Exemplos são as conhecidas normas ASTM, UL ou API, associações norte-americanas.
- d) nacionais** – quando são editadas por um Organismo Nacional de Normalização, reconhecido como autoridade para torná-las públicas, após a verificação de consenso entre os interesses do governo, das indústrias, dos consumidores e da comunidade científica de um país. São exemplos

as normas da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, da AFNOR – Associação Francesa para a Normalização ou do IRAM – Instituto Argentino de Normalização e Certificação.

- e) **regionais** – estabelecidas por um Organismo Regional de Normalização para aplicação num conjunto de países (uma região, como a Europa ou o Mercosul). São Exemplos a AMN – Associação Mercosul de Normalização, a COPANT- Comissão Panamericana de Normas Técnicas ou o CEN – Comitê Europeu de Normalização.
- f) **internacionais** – estabelecidas por um Organismo Internacional de Normalização para aplicação à escala mundial. Existem diversos Organismos Internacionais de Normalização, em campos específicos, como a ISO – Organização Internacional para a Normalização (para a maioria dos setores), a IEC – Comissão Eletrotécnica Internacional (área elétrica e eletrônica) e a ITU-T – União Internacional de Telecomunicações (telecomunicações). As normas internacionais são reconhecidas pela Organização Mundial do Comércio – OMC como a base para o comércio internacional e o atendimento a uma norma internacional significa contar com as melhores condições para ultrapassar eventuais barreiras técnicas.

Estes diversos níveis estão relacionados entre si, especialmente os níveis nacional, regional e internacional. Todos os países contam com um organismo nacional de normalização. São os organismos nacionais de normalização que os representam nos organismos regionais e internacionais de normalização (há algumas exceções, em que são os governos que fazem as representações nacionais em alguns organismos internacionais). Os organismos nacionais de normalização podem ser organizações públicas (o que é o caso de muitos países em desenvolvimento) ou privadas, neste caso reconhecidas pelo Estado, como ocorre na maioria dos países desenvolvidos e no Brasil. Note-se que a normalização não é uma atividade do Estado mas sim da sociedade. Aliás, pode-se descrever a normalização como a auto-regulação da sociedade.



Fonte: cartilha da CNI sobre normalização

As normas internacionais são desenvolvidas em comitês ou comissões dos organismos internacionais de normalização, nas quais participam representantes dos países membros interessados no tema em estudo. As representações nacionais são efetuadas pelos organismos nacionais de normalização, que têm a responsabilidade de construir as posições nacionais, com a sua discussão por todas as partes interessadas no respectivo país e de designar os seus delegados. As normas são desenvolvidas por consenso e, geralmente, o processo culmina com uma votação entre todos os membros do organismo internacional de normalização (isto é, tenham ou não participado diretamente na sua elaboração). O documento resultante desse processo de aprovação constitui-se então numa norma internacional. Os países membros do organismo internacional de normalização não são obrigados a adotarem-na como norma nacional, mesmo tendo participado da sua elaboração. De qualquer modo, deve-se ressaltar aqui a importância da participação na elaboração das normas internacionais como a maneira de se assegurar que os seus interesses são considerados.

As normas regionais são desenvolvidas da mesma maneira. Contudo, em alguns organismos regionais de normalização há o compromisso dos seus membros adotarem as normas resultantes como normas nacionais. Esse é o caso dos organismos regionais de normalização europeus ou da Associação Mercosul de Normalização.

Quando as Normas Técnicas nacionais são diferentes elas constituem obstáculos ao comércio internacional e passam então a ser alvo de harmonização. Essa é a razão pela qual, nos últimos 20 anos, o desenvolvimento das normas regionais e as internacionais intensificou-se bastante.

As normas regionais e as internacionais vêm assim sendo adotadas cada vez mais como normas nacionais, em que o caso mais conhecido é o das normas ISO 9000 (por exemplo, adotadas no Brasil como NBR ISO 9000, pela ABNT, e na Europa como EN ISO 9000 e, conseqüentemente, por todos os países europeus – NF EN ISO 9000, na França, ou NP EN ISO 9000, em Portugal).

QUADRO III

Atualmente, nos países europeus, menos de 5% das normas adotadas anualmente são especificamente nacionais. Os outros 95% correspondem à adoção como normas nacionais de normas Européias (EN, por exemplo) e normas internacionais (ISO e IEC).

A elaboração de normas regionais e internacionais é um processo complexo e custoso por implicar na construção do consenso envolvendo um conjunto de atores muito amplo. Isto tem como conseqüência um grande consumo de tempo, que pode atingir vários anos. É fácil compreender esta dificuldade se se considerar que certamente é mais fácil atingir o consenso entre os diversos agentes econômicos num mesmo país que em diversos países duma região, que por sua vez é menos difícil que alcançar o mesmo objetivo em escala mundial.



Por outro lado, as normas internacionais, mesmo com essas dificuldades, são o melhor mecanismo, por representarem um consenso internacional e portanto são generalizadamente aceitas, para eliminar as barreiras técnicas.

Um Regulamento Técnico é um documento que estabelece requisitos técnicos aplicáveis a um produto ou serviço, adotado por uma autoridade com poder legal para tanto.

Estes requisitos técnicos podem incluir o estabelecimento de regras aplicáveis não só ao produto ou serviço, mas também aos seus processos ou métodos de produção ou ainda regras para a demonstração da conformidade dos produtos ou serviços ao regulamento (por exemplo, certificação compulsória), a terminologia aplicável, regras para embalagem, marcação ou etiquetagem.

Vale também notar que os Regulamentos Técnicos podem ser emitidos por autoridades nacionais, do governo central (no Brasil, por exemplo, ao nível do Governo Federal), ou ainda por autoridades dos demais níveis de governo (no Brasil, por exemplo, aos níveis dos Governos Estaduais ou Municipais), dentro das suas competências próprias. Os Regulamentos Técnicos são emitidos pelos diversos órgãos governamentais, não necessariamente ministérios, como, usando ainda o exemplo brasileiro, a ANATEL – a Agência Nacional de Telecomunicações, o INMETRO – o Instituto Nacional de Normalização, Metrologia e Qualidade Industrial ou uma Secretaria Estadual de Meio Ambiente.

A seguir, apresenta-se uma lista das principais áreas objeto da regulamentação brasileira, com os endereços na Internet dos seus respectivos órgãos reguladores:

Saúde (www.saude.gov.br)

Agricultura (www.agricultura.gov.br)

Aeroespacial (www.mct.gov.br)

Aeronáutica (www.emaer.fab.mil.gov.br)

Exército (www.eme.eb.mil.gov.br)

Marinha (www.mar.gov.br)

Transportes (www.mt.gov.br)

Meio Ambiente (www.mma.gov.br)

Energia nuclear (www.cnen.gov.br)

Agências Reguladoras:

Agência Espacial Brasileira – AEB (<http://www.agespacial.gov.br>)

Agência Nacional de Águas – ANA (<http://www.ana.gov.br>)

Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL (<http://www.anatel.gov.br>)

Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL (<http://www.aneel.gov.br>)

Agência Nacional do Petróleo – ANP (<http://www.anp.gov.br>)

Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS (<http://www.ans.saude.gov.br>)

Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT (<http://www.antt.gov.br>)

Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA (<http://www.anvisa.gov.br>)

Os Regulamentos Técnicos podem, por tradição, ter diversos nomes (como as NR – Normas Regulamentadoras do Ministério do Trabalho e do Emprego ou as Normas da Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN) e ter diversas formas, como leis, decretos, portarias, etc.

O que é importante destacar aqui, do ponto de vista do tema das barreiras técnicas, é que o cumprimento de um Regulamento Técnico é obrigatório e o seu não cumprimento constitui uma ilegalidade sujeita às correspondentes sanções legais, diferentemente das Normas Técnicas.

O seu caráter obrigatório por si só se constitui numa limitação de acesso a um mercado, por converter em ilegal, e portanto não autorizado, um produto ou serviço que adote outras características, embora tenha o mesmo fim. Trata-se do caso clássico de barreiras técnicas.



É pelo seu alto grau de limitador de acesso, com as conseqüentes distorções nos mercados, que, em geral, se entende que os Estados devem restringir a emissão de Regulamentos Técnicos apenas àqueles campos típicos da sua intervenção, de acordo com o que se convencionou chamar os seus objetivos legítimos. Assim, normalmente, os Regulamentos Técnicos visam assegurar aspectos relativos à saúde, segurança, ao meio ambiente, ou à proteção do consumidor e da concorrência justa.

Por se tratarem de legislação emitida pelas autoridades do Estado, nem sempre é fácil conseguir-se a sua harmonização com a legislação doutros Estados. Ainda assim, tem-se assistido a importantes esforços de harmonização de Regulamentos Técnicos no cenário internacional, essencialmente nos processos de constituição dos blocos econômicos. Ganham aqui destaque os esforços levados a cabo no âmbito das Comunidades Europeias e na atual União Europeia, bem como no âmbito do Mercosul. Isto é compreensível uma vez que ao se pretender contar com um mercado comum (ou mesmo uma união aduaneira), é condição necessária para tal que o novo mercado unificado conte com regras comuns, o que implica necessariamente na harmonização da legislação, em especial a Regulamentação Técnica. Por outro lado, o processo de harmonização de regulamentação pode implicar em custos elevadíssimos, que inclusive não são controlados pelo Estado. Como exemplo, basta pensar-se nos custos decorrentes das transformações dos veículos e na infra-estrutura viária caso o Reino Unido decidisse adotar a condução do mesmo lado que no continente europeu. Nem sempre se pode de fato harmonizar a Regulamentação Técnica, não porque seja impossível tecnicamente, mas por causa dos custos dela decorrentes (inclusive políticos).

Existe uma alternativa à harmonização de Regulamentos Técnicos, que é a chamada equivalência de Regulamentos. Este conceito parte do princípio de que existem, muitas vezes, diversas abordagens técnicas para se lograrem os mesmos fins. Assim, em vez do denodado esforço de harmonizar as legislações entre os Estados em causa, procura-se verificar se, com a aplicação dos respectivos Regulamentos Técnicos se conseguem alcançar os mesmos fins que se pretendiam. Se houver o entendimento recíproco de que, a despeito de estabelecerem mecanismos diferentes, a aplicação dos respectivos Regulamentos Técnicos conduz à obtenção de resultados (de segurança, sanidade, concorrência justa, enfim, os relativos aos objetivos que se pretendiam atingir pela emissão do Regulamento Técnico) que ambas as autoridades considerem aceitáveis, elas então acordam considerar tais Regulamentos Técnicos equivalentes, de maneira que, ao se demonstrar a conformidade a um deles (por exemplo, a Regulamentação no País de origem do produto ou serviço) as autoridades do outro país admitem que esse produto ou serviço cumpre com as respectivas exigências legais, por serem equivalentes e autoriza o seu acesso ao mercado. Contudo, apesar de ser um conceito interessante, a equivalência de regulamentação não vem sendo muito utilizada devido às evidentes dificuldades em ser alcançada.

Os Regulamentos Técnicos podem estabelecer os requisitos técnicos diretamente ou fazer referência a Normas Técnicas, incorporando o seu conteúdo, no todo ou em parte. O uso das Normas Técnicas

na Regulamentação Técnica é uma alternativa inteligente, pois a autoridade regulatória se concentra no que é essencial para o interesse do Estado, repousando nas Normas Técnicas, resultado do entendimento da sociedade, para prover os aspectos técnicos necessários.

A tendência da Regulamentação Técnica é cada vez mais recorrer às Normas Técnicas e vem se acentuando nos últimos anos, como estratégia para eliminar obstáculos desnecessários ao mercado (tanto para empresas nacionais quanto externas) e ao desenvolvimento da tecnologia.

A União Européia avançou bastante neste sentido. A maneira tradicional de recorrer às Normas Técnicas na Regulamentação Técnica é mediante a sua citação explícita no documento. Em decorrência do processo de harmonização da legislação na Europa para a construção do Mercado Único, os legisladores europeus perceberam que a harmonização detalhada e minuciosa dos diversos Regulamentos Técnicos nacionais seria virtualmente impossível. Contudo, consideraram que, do ponto de vista do Estado, não era essencial estabelecer minuciosamente os detalhes técnicos para cada produto ou serviço a ser posto no mercado. O que era importante era assegurar que estes produtos ou serviços atendessem a requisitos essenciais, nomeadamente os relativos aos aspectos da segurança, saúde, meio ambiente ou a concorrência desleal.

Assim, entenderam que a Regulamentação Técnica deveria se restringir a esses “requisitos essenciais”, cabendo à normalização estabelecer os aspectos técnicos. A isto foi chamado “Nova Abordagem”. Porém, um aspecto crucial desta abordagem é o entendimento que o uso das normas é voluntário, não cabendo portanto, ao Regulamento Técnico citá-las, mas que o fornecedor tem o ônus da demonstração de que o uso de uma norma específica atende aos “requisitos essenciais” do Regulamento.

Isto foi importante para o desenvolvimento das normas européias (normas emitidas pelos organismos regionais de normalização europeus), pois estas passaram a ter que ser adotadas como normas nacionais pelos diversos organismos nacionais de normalização dos países europeus. Tal fato ocorreu paralelamente ao conceito de que o atendimento das normas européias presumia automaticamente o cumprimento da regulamentação.

Esta nova abordagem teve uma importância fundamental na evolução conceitual da Regulamentação Técnica e na utilização das Normas Técnicas pela Regulamentação Técnica, aumentando a importância relativa da normalização no acesso a mercados. Percebe-se hoje uma tendência de progressivamente os Estados adotarem, em maior ou menor grau, uma abordagem semelhante. Acrescente-se ainda que este novo conceito de Regulamentação Técnica influenciou bastante nas discussões do Acordo de Barreiras Técnicas, no âmbito da OMC – Organização Mundial do Comércio.

Por outro lado, é oportuno ainda referir que os Governos usualmente utilizam as normas técnicas nas compras públicas. Mas neste caso não se trata de Regulamentos Técnicos, mas sim a mesma situação de um outro qualquer comprador que estabelece os requisitos técnicos do que pretende adquirir.

Por fim, considerando-se a tendência dos Regulamentos Técnicos se basearem em Normas Técnicas e a tendência das normas internacionais serem adotadas como normas nacionais, percebe-se a importância fundamental das normas internacionais como instrumento de eliminação das barreiras técnicas.



Avaliação da conformidade

O que se denomina de avaliação da conformidade são quaisquer atividades que tenham como objetivo de determinar, direta ou indiretamente, que os requisitos aplicáveis a um produto ou serviço estão sendo atendidos.

Quando um consumidor adquire um produto ou quando uma empresa compra um insumo ou matéria prima, o consumidor ou a empresa procura se assegurar que este produto ou insumo atende aos seus propósitos (mediante requisitos especificados). As maneiras empregadas para verificar o atendimento aos requisitos especificados pelo comprador são atividades de avaliação da conformidade.

Mas os requisitos precisam estar previamente estabelecidos, e normalmente estão, sob forma de uma norma ou de outro documento equivalente, como por exemplo: um regulamento técnico ou uma especificação.

Assim sendo, avaliar e atestar que um produto, serviço, ou sistema de gestão atende aos requisitos de uma norma é um instrumento poderoso para o desenvolvimento empresarial e para a proteção do consumidor. O uso da avaliação da conformidade é na maioria das vezes o instrumento para demonstrar a competência e assim superar as barreiras técnicas.

A avaliação da conformidade pode ocorrer tanto no âmbito voluntário como no compulsório (ou obrigatório). No ambiente voluntário a avaliação da conformidade é exigida por uma relação contratual entre empresas. Já no compulsório tem-se a intervenção do Estado, por julgar que o produto em questão poderá impactar na saúde, segurança, proteção do consumidor ou no meio ambiente.

Nestas situações a necessidade de avaliar a conformidade vem da obrigatoriedade estabelecida por um Regulamento Técnico. No Brasil podem se citar vários exemplos: extintores de incêndio, preservativos masculinos, brinquedos, telefones celulares, entre outros.

Para avaliar a conformidade existem diversas formas ou ferramentas, como por exemplo:

- Auditoria (em Sistemas Gestão da Qualidade (ISO 9001) ou Gestão Ambiental (ISO 14001));
- Ensaio (A resistência do aço é uma característica importantíssima dos vergalhões utilizados na construção civil para se assegurar a segurança das estruturas de concreto armado);
- Inspeção (Inspeções realizadas em elevadores, vasos de pressão, guindastes e extintores de incêndio);

Note-se que a avaliação da conformidade pode ser realizada pelo uso de uma das ferramentas mencionadas bem como pela combinação de duas ou mais.

Sob a ótica da avaliação da conformidade, existem nas relações comerciais três partes envolvidas:

- A 1ª parte, que é o fornecedor, ou quem representa os seus interesses (por exemplo, uma associação empresarial).
- A 2ª parte, que é o comprador ou quem representa os seus interesses.



- A 3ª Parte, que é aquela que é independente das anteriores; não tem interesse direto na comercialização do produto ou prestação do serviço em questão.



Cada uma destas partes pode efetuar a avaliação da conformidade para atender as suas necessidades específicas e proporcionar confiança de que um produto, serviço ou sistema de gestão atende aos requisitos estabelecidos. São as formas para garantir a conformidade:

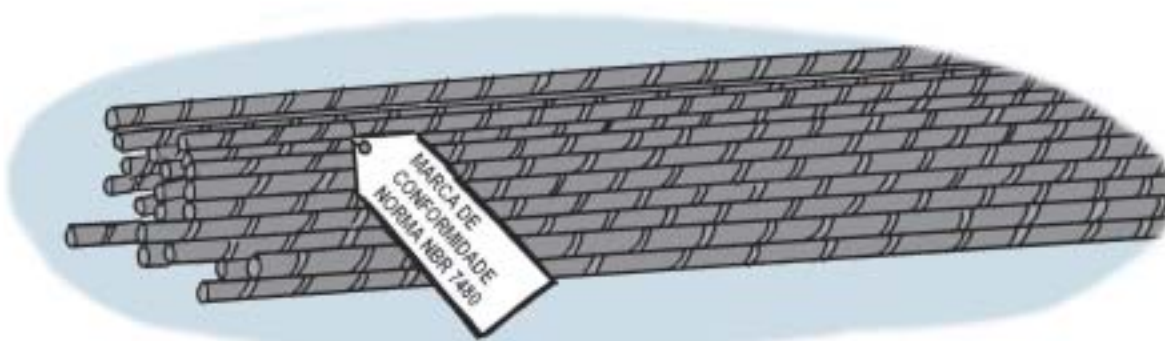
- **Declaração do fornecedor (1ª parte)** – o fornecedor dá garantia escrita de que um produto ou serviço está em conformidade com os requisitos.



- **Qualificação de Fornecedores (2ª parte)** – é a avaliação realizada pelo comprador (segunda parte) em relação aos seus fornecedores de produtos ou serviços.



- **Certificação (3ª parte)** – quando uma Organização de terceira parte dá garantia escrita de que um produto ou serviço está em conformidade com os requisitos especificados.



Elementos e funções da avaliação da conformidade

Quando uma empresa necessita comprovar para um cliente que o seu produto atende aos requisitos técnicos por ele estabelecidos, uma das alternativas é a própria empresa, por exemplo, ensaiar este produto e declarar a sua conformidade. Mesmo assim o cliente tem o direito, e na maioria das vezes o exerce, de ensaiar também o produto antes de utilizá-lo.

Contudo, nem sempre isto é suficiente, às vezes é preciso declarar a conformidade comprovando-a com um relatório de ensaios emitido por um laboratório independente. Mas ainda pode ser exigido mais: quando é solicitado que o produto esteja certificado, ou então, quando é pedida a comprovação da certificação do sistema de gestão da qualidade segundo a norma ISO 9001 ou do sistema de gestão ambiental segundo a norma ISO 14001 da empresa por um Organismo de Certificação.

Desta forma pode-se começar a perceber que a exportação de um produto para a Europa ou para o EUA, por exemplo, pode passar pela necessidade de atendimento a um Regulamento Técnico de um País ou bloco econômico, ou a uma norma ou conjunto de normas técnicas, como também, pode necessitar de comprovação ao atendimento dos requisitos constantes nos documentos citados, seja através somente de inspeção, de ensaios, seja pela Certificação do produto, ou ainda pela Certificação do Sistema de Gestão da empresa produtora.

Assim, pode ocorrer a situação de um produto fabricado para atender a uma norma específica, que é a mesma no país de origem e no país de destino, ainda assim não conseguir de imediato ter acesso a esse mercado porque o cliente estabelece uma condição adicional, a da necessidade da demonstração prévia da sua conformidade a essa norma. Aqui, a norma não foi mais a barreira técnica, mas sim o procedimento de avaliação da conformidade a essa norma.

Obter essa certificação pode não ser nenhuma dificuldade de maior para a empresa fornecedora, a não ser constituir-se um custo adicional. A empresa pode inclusive considerar vantajoso obter essa certificação como uma maneira de melhor transmitir as qualidades do seu produto aos seus clientes.



De fato, diversas marcas de conformidade de organismos de certificação gozam de tal reputação que é uma vantagem competitiva ter os seus produtos certificados por elas. O mesmo se dá em relação à certificação dos sistemas de gestão da qualidade ou de gestão ambiental. Em alguns casos mesmo, dada essa reputação do organismo de certificação num dado mercado, é praticamente condição necessária ser por ele certificado. Isso se dá no campo voluntário e é, portanto, o mercado, no fim das contas, quem está estabelecendo o obstáculo ao comércio.

Mas a situação pode ser um pouco mais complexa. Pode dar-se o caso do cliente solicitar que a certificação (e quando se refere aqui a certificação, poder-se-ia estar a falar de ensaios ou inspeções, a situação, também possível, é a mesma) seja efetuada por um organismo por ele escolhido, ou, pelo menos, por organismos do seu país (o país de destino). É uma exigência compreensível uma vez que o valor da certificação reside justamente na confiança que os clientes dos bens ou serviços (ou processos ou ainda sistemas) certificados têm no organismo certificador, a ponto de não sentirem necessidade de efetuar eles mesmos os controles de recepção do produto ou serviço.

Se esta situação é compreensível, não deixa de constituir um obstáculo ao comércio internacional, uma vez que, a generalizar-se essas exigências, a empresa exportadora necessitará dispor de diversas certificações diferentes para o mesmo produto, ainda por cima segundo a mesma norma. Esta situação não é tão absurda assim, muito menos incomum e representa um custo adicional que pode prejudicar a competitividade (só não o fará se os demais concorrentes também estiverem sujeitos às mesmas exigências). Um bom exemplo é a multiplicidade de marcas que são exibidas nas fontes dos computadores portáteis, tipo notebook.

Assim, os procedimentos de avaliação da conformidade podem se constituir tanto em barreiras técnicas quanto no meio de as superar.

O que torna as exigências de procedimentos de avaliação da conformidade tão complexas, algumas das vezes, são as bases que as suportam, como por exemplo, o método utilizado para ensaiar o pro-

duto ter sido um método normalizado (descrito por uma norma técnica), ou o equipamento utilizado para o ensaio ou inspeção ser um equipamento calibrado, com padrões confiáveis, ou então, o auditor que verificou a conformidade do sistema de gestão ser treinado e capacitado para a atividade e ter esta condição certificada, ou ainda, o certificado ter sido emitido por um Organismo de Certificação confiável e reconhecido, entre outras.

E pode-se ir além, mesmo com todas as condições citadas, a base técnica pode não ser a mesma: as normas técnicas do País exportador e do País importador podem ser distintas, os ensaios exigidos podem ser diferentes, os Organismos de Certificação podem não ser aceitos ou reconhecidos, etc.

Para tentar diminuir estas interferências ou dificuldades, vêm sendo estabelecidos acordos entre os países e entre blocos econômicos. Com o mesmo objetivo foram criados mecanismos de reconhecimento e elaborados guias e normas internacionais para construir a base destas ações.

Ensaio

A realização de ensaios de laboratório é um dos meios mais frequentemente usados para avaliar a conformidade. Tipicamente, os ensaios são efetuados sobre uma amostra do produto e seguem procedimentos padronizados estabelecidos em normas técnicas.



A realização de ensaios em amostras de produtos é um dos meios mais frequentemente usados para avaliar a conformidade. Tipicamente, os ensaios são efetuados segundo procedimentos padronizados estabelecidos em normas técnicas. Um dos aspectos fundamentais para a sua aceitação como base para garantir a conformidade de produto é a possibilidade de repetição deste ensaio, sempre que existirem dúvidas, e da sua possibilidade de reprodução, para que seja possível a outros laboratórios chegarem a resultados semelhantes. Isto é decorrente da própria técnica do ensaio e também de estar o procedimento devidamente padronizado.

Da mesma maneira, a confiança nas medidas produzidas só pode ser conquistada com o uso de equipamentos de ensaios calibrados por padrões conhecidos e internacionalmente aceitos.

Se tais elementos não estiverem satisfeitos não será possível garantir a conformidade de um produto a determinado requisito técnico mediante o uso dos resultados de ensaios.

Como instrumento para demonstrar a competência técnica de um laboratório para realizar determinado ensaio é que se desenvolveu a atividade de acreditação de laboratórios, de maneira a se dar maior confiança aos resultados. Assim, por vezes, os clientes exigem que os ensaios que constituem a avaliação da conformidade de um produto sejam efetuados em laboratórios acreditados.

Naturalmente, estas condições, pessoal capacitado no procedimento de ensaio, equipamentos adequados e calibrados e os demais aspectos ligados à competência técnica de um laboratório efetuar um determinado ensaio, são decisivos na aceitação de um resultado por parte do cliente. Desta maneira, exigências técnicas decorrentes da realização de ensaios ou da competência para realizá-los podem se constituir em barreiras técnicas.

Metrologia

A metrologia (denominação da ciência das medições) abrange ainda outros aspectos e condições que interferem nos resultados obtidos quando se ensaia um produto e, portanto, na sua aceitação. Cada medição sempre tem associada uma incerteza, que pode ser determinada por métodos apropriados e que decorre, entre outras coisas, da própria calibração dos instrumentos utilizados na medição, e, por consequência, do padrão utilizado nesse processo de calibração.

A questão central é sobre os padrões utilizados para calibrar um instrumento. Só é possível ter certeza que se mediu um valor real quando o instrumento utilizado estiver calibrado por padrões confiáveis e o método de medição devidamente validado. Por exemplo: quando se usa uma balança para pesar um produto, precisa-se ter confiança que o valor encontrado corresponde realmente o peso do produto, o que só pode ser assegurado se, entre outras coisas, a balança estiver devidamente calibrada.



Usualmente, os instrumentos dos laboratórios são calibrados por outros laboratórios, especializados em calibração. Estes laboratórios constituem, normalmente, uma Rede Nacional de Calibração e os padrões de referência destes laboratórios, por sua vez, também são referidos a outros padrões, os Padrões Nacionais. Os Padrões Nacionais, por sua vez, são referidos a Padrões Internacionais, reconhecidos por um acordo internacional para servir com base para o estabelecimento de valores a outros padrões a que se refere. Este encadeamento das calibrações e dos padrões respectivos constitui o processo de rastreabilidade das medições, mediante a qual se assegura a confiabilidade metrológica de cada medição. A rastreabilidade é, assim, a propriedade de um resultado de uma medição poder referir-se a padrões apropriados, nacionais ou internacionais, mediante uma cadeia contínua de comparações, tendo todas as incertezas estabelecidas.

Da explicação precedente, fica evidente que, a cada degrau da cadeia da rastreabilidade, a incerteza associada aos padrões cada vez é menor, o que implica uma crescente sofisticação tecnológica, que é o objeto da metrologia científica.

Mas há ainda outros pontos a considerar. Os laboratórios que prestam o serviço de calibração de instrumentos (balanças, paquímetros, termômetros, etc) também precisam garantir que os padrões por eles utilizados estão calibrados aos Padrões Nacionais. Por tal motivo, estes laboratórios devem ter a sua competência técnica demonstrada o que é feito sendo acreditados pelo Instituto Nacional de Metrologia, que no caso brasileiro é o INMETRO, o qual através de auditorias e comparações de padrões irá garantir tal condição.

Contudo, o referido Instituto Nacional de Metrologia tem também que ter a competência técnica para assegurar o nível de incertezas dos seus padrões e poder referi-los aos padrões internacionais, o que hoje exige um alto nível capacitação científica e tecnológica.

Isto é importante do ponto de vista do comércio internacional porque, para uma empresa poder assegurar que determinado produto foi fabricado com determinada tolerância ou que determinada característica tem associada uma determinada incerteza, é necessário que o sistema metrológico nacional tenha como assegurar esse níveis de incerteza, seguindo a cadeia de rastreabilidade até os padrões internacionais. Pode-se dar o caso de determinado cliente exigir tal nível de incerteza associado a um produto o qual, para ser assegurado pela empresa exportadora, só será possível se ela calibrar os seus instrumentos a uma rede de calibração nacional de outro país, que tenha a sofisticação técnica apropriada. Isto pode representar um custo adicional expressivo que acabe até por inviabilizar a exportação.

Percebe-se assim que os aspectos metrológicos podem se constituir em sérios entraves ao acesso a determinados mercados.

Aprofundando mais ainda deve-se destacar a importância da participação do INMETRO nos fóruns internacionais e regionais de metrologia, de modo a prover confiança internacional nos seus processos de credenciamento de laboratórios de calibração e a calibração dos padrões nacionais aos padrões reconhecidos como internacionais.

A certificação é uma das maneiras de garantir a conformidade do produto, do serviço ou do sistema de gestão da empresa, cada vez mais utilizada no comércio internacional.

As empresas utilizam este instrumento para se diferenciar e para abrir novos mercados e conquistar novos clientes, ou, muitas das vezes, são obrigadas a comprovar através da certificação a conformidade de seus produtos, serviços ou de seu sistema de gestão.

A certificação, como já foi dito, consiste na declaração, efetuada por um organismo de certificação, de que um, produto, processo, sistema ou pessoa está conforme a requisitos especificados. Esta declaração pode ter a forma de um certificado de conformidade ou a aposição de uma marca ao produto ou sua embalagem (marca de conformidade). Para efetuar a certificação, o organismo de certificação realiza uma avaliação da conformidade, recorrendo às diversas ferramentas existentes para esse fim, como a realização de ensaios, inspeções ou auditorias, exame de documentos e projetos, etc. Tipicamente, o organismo de certificação estabelece Programas de Certificação, de maneira a que as certificações sejam sempre feitas segundo as mesmas regras e com base nas mesmas normas ou regulamentos técnicos.

A certificação é efetuada por organizações especializadas nessas atividades, que são os organismos de certificação. Estes podem ser públicos ou privados, mas necessariamente têm que ser independentes tanto de quem fornece o produto, processo ou serviço, ou de quem representa os seus interesses, quanto de quem compra ou representa os seus interesses. Esta condição é chamada de 3ª parte. Os organismos de certificação podem ter a sua competência técnica atestada por um organismo de acreditação, processo esse que é discutido na próxima seção.



Quando uma empresa deseja certificar o seu produto, serviço, processo ou sistema de gestão com vistas a facilitar uma exportação, ela deve inicialmente identificar em relação a que normas ou regulamentos técnicos a certificação deve ser efetuada. Deve em seguida selecionar um organismo de certificação capacitada a realizar a certificação segundo estas normas ou regulamentos. Este organismo então conduzirá todo o processo que resultará, ao final, na emissão do respectivo certificado de conformidade ou autorização para o uso da marca de conformidade. É importante saber se o comprador aceita o certificado ou marca do organismo escolhido. Pode acontecer que o cliente estabeleça algumas condições para a aceitação da certificação, como exigir que ele seja acreditado num determinado sistema nacional de acreditação.

A atividade de certificação pode ser classificada quanto ao foco em:

- Certificação de Produtos ou Serviços
- Certificação de Sistemas de Gestão

A certificação de produtos ou serviços é a garantia dada por escrito pelo organismo independente que determinado produto ou serviço encontra-se em conformidade aos requisitos técnicos estabelecidos.

A certificação de sistemas de gestão significa que determinada empresa implementou um Sistema de Gestão, e o mantém, em conformidade com uma norma, que pode ser de Gestão da Qualidade, de Gestão Ambiental, ou ainda de Gestão da Saúde e Segurança Ocupacional, dependendo do foco do sistema e da norma escolhida como referência.

As normas internacionais mais utilizadas como referências para Sistemas de Gestão são:

- NBR ISO 9001 (qualidade)
- NBR ISO 14001 (meio ambiente)



No caso dos sistemas de gestão da saúde e segurança ocupacional, não existe uma norma internacional, apenas normas nacionais de alguns países, como a BS 8800 (do Reino Unido) ou de consórcios, como a OSHA 18000 (emitida por um consórcio de diversos organismos de certificação de diversos países e outras organizações interessadas no assunto). Não obstante, é possível que alguns clientes exijam que os seus fornecedores tenham esses sistemas de gestão implantados e certificados.

Pode-se ainda classificar a atividade de Certificação como:

a) Certificação Voluntária

b) Certificação Compulsória (Obrigatória)

A certificação voluntária é de decisão exclusiva da empresa que fabrica produtos ou fornece serviços, ou exigência contratual de um cliente específico, ou seja, podem coexistir no mercado produtos e serviços certificados e não certificados. Nestes casos, a certificação torna-se um diferencial de mercado altamente significativo, em favor das empresas que adotam a certificação.

A certificação voluntária, no âmbito do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade, deve ser efetuada com base nas normas brasileiras, regionais ou internacionais, mas pode também se basear em outras normas, desde que seu campo de ação não esteja coberto por aquelas.

Exemplo: Certificação de uma fábrica de papel e celulose com base na norma NBR ISO 14001, ou certificação de Cimento Portland comum segundo a norma NBR 11578.



A certificação compulsória é exigida quando o Estado, através de qualquer dos seus agentes, estabelece a obrigatoriedade da demonstração prévia da conformidade de determinados produtos, mediante a sua certificação, como condição para a sua colocação no mercado, por considerar que apresentam riscos para a segurança de pessoas e bens, ou para a saúde, para o meio ambiente, para os animais ou vegetais, seja pelo uso, distribuição, fabricação, seja pelo seu descarte final.

Exemplo: certificação de preservativos masculinos no Brasil.



No âmbito da exportação, os produtos brasileiros podem ser obrigados a comprovar a conformidade a requisitos técnicos, devido ao fato de que o Governo do País para o qual se pretende exportar tomou a decisão da obrigatoriedade da demonstração prévia da conformidade do produto a algum regulamento ou norma técnica.

Esta situação gera custos e dificuldades ao exportador. Nem sempre a certificação da empresa ou de seu produto é suficiente, pois os requisitos técnicos podem ser diferentes (norma ou regulamentos técnicos distintos), ou ainda o Governo do País importador pode não reconhecer o Organismo que concedeu a Certificação, ou mesmo inexistem acordos entre os países para reconhecer a equivalência dos requisitos ou dos procedimentos adotados na certificação.

Neste caso, a empresa exportadora se vê obrigada a certificar seu produto por outros critérios e requisitos, às vezes por outro Organismo de Certificação, gerando custos adicionais e atrasos na exportação.

Uma das fórmulas encontradas na Comunidade Européia para viabilizar a circulação de mercadorias entre os países foi a adoção da Marcação CE, instrumento que garante que determinado produto está em conformidade a um conjunto de obrigações legais, é alvo de algum esquema de avaliação da conformidade, bem como atende as Diretivas Européias.

Acreditação

A acreditação (ou credenciamento) é um instrumento muito importante para a credibilidade e para a agregação de confiança nas atividades de avaliação da conformidade. É executada por um Organismo que concede reconhecimento formal da competência técnica do agente que desenvolveu a avaliação da conformidade.

A maioria dos países conta com organismos acreditadores, de modo a proverem confiança e reconhecimento das competências técnicas envolvidas nos diversos processos ou etapas da avaliação da conformidade. No âmbito do SINMETRO – Sistema Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial, o organismo autorizado para efetuar o credenciamento no Brasil é o INMETRO.

O INMETRO credencia:

- Organismos de Certificação de Sistemas
- Organismos de Certificação de Produtos e Serviços;
- Organismos de Certificação de Pessoal;
- Organismos de Treinamento;
- Organismos de Inspeção;
- Laboratórios de Ensaios e
- Laboratórios de Calibração.

As atividades de credenciamento são orientadas pelos Guias ISO/IEC, documentos técnicos de referência e aceitação internacional, emitidos pela ISO, os quais prescrevem diretrizes, critérios e condições fundamentais para o desenvolvimento, credibilidade e reconhecimento destas atividades.

A certificação compulsória de produtos, deve ser feita, obrigatoriamente, por Organismos de Certificação Credenciados, ou sejam, aqueles dos quais o Estado aceitará os certificados de conformidade dos produtos em questão.

O INMETRO, como os demais organismos acreditadores nacionais, está estruturado para a atividade de credenciamento de acordo com as melhores práticas internacionais, seguindo o estabelecido no ABNT ISO/IEC Guia 61 Requisitos gerais para avaliação e credenciamento de organismos de certificação/registro.



O INMETRO, assim, exerce as atividades de credenciamento com transparência e competência técnica, atendendo aos requisitos internacionais para a atividade de credenciamento. Este é um aspecto essencial para possibilitar o reconhecimento internacional das atividades brasileiras de avaliação da conformidade.

Existem, entre muitos países, acordos para reconhecimento das atividades de credenciamento, e, por consequência indireta, das atividades de avaliação da conformidade, podendo-se citar o acordo estabelecido pelo IAF (Fórum Internacional de Acreditação), que envolve os acreditadores (ou credenciadores) dos países industrializados e estipula diretrizes e regras para a harmonização dos procedimentos adotados e para reconhecimento das atividades executadas.

No caso de certificação de Sistemas de Gestão da Qualidade (ISO 9001), o acordo já produziu avanços consideráveis, sendo o Brasil um dos seus signatários.

ONDE OBTER MAIS INFORMAÇÕES SOBRE OS TEMAS DISCUTIDOS NESTE CAPÍTULO:

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas (<http://www.abnt.org.br>)

INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
(<http://www.inmetro.gov.br>)

ISO – Organização Internacional de Normalização (<http://www.iso.ch>)

IEC – Comissão Eletrotécnica Internacional (<http://www.iec.ch>)

ITU – União Internacional de Telecomunicações (<http://www.itu.int>)

COPANT – Comissão Pan-Americana de Normas Técnicas (<http://www.copant.org>)

AMN – Associação Mercosul de Normalização (<http://www.amn.org.br>)

World Standards Service Network (<http://www.wssn.net>)

Fórum Internacional de Acreditação (<http://www.iaf.nu/>)

União Européia (<http://europa.eu.int>)

EA – Cooperação Européia de Acreditação (<http://www.european-accreditation.org/>)

EOTC – Organização Européia para a avaliação da conformidade (<http://www.eotc.be>)

OIML – Organização Internacional de Metrologia Legal (<http://www.oiml.org>)

BIPM – Bureau Internacional de Pesos e Medidas (<http://www.bipm.fr>)

Sistema Interamericano de Metrologia (<http://www.sim-metrologia.org.br>)

IAAC – Cooperação Interamericana para a Acreditação (<http://www.ibpinetsp.com.br/iaac>)

ILAC – Cooperação Internacional para a Acreditação de Laboratórios (<http://www.ilac.org>)

Organização Mundial do Comércio (<http://www.wto.org>)



Reconhecimento mútuo

A multiplicação das exigências de procedimentos de avaliação da conformidade resultam em custos adicionais e demoras que prejudicam a competitividade das empresas e em presas e em barreiras técnicas. Naturalmente, as empresas têm todo o interesse em que, uma vez submetido o seu produto ou serviço (ou o sistema de gestão, por exemplo) a uma avaliação da conformidade, os seus clientes aceitem sem lhe solicitar uma nova avaliação, tecnicamente igual, mas efetuada por outro organismo. Como se viu, isso nem sempre é possível, seja por que o cliente não conhece (e portanto, não tem bases para confiar) o organismo que efetuou a avaliação da conformidade, seja porque legalmente, esse organismo não é aceito pela autoridade reguladora, por não ser acreditado no sistema nacional desse país.

O anseio das empresas pode ser resumido na fórmula: um só ensaio, um só certificado, aceitos em todo o lugar. Todavia esse objetivo não é fácil de alcançar e demanda muito esforço e investimento. Um caminho para atingi-lo, ao nível bilateral, é o do reconhecimento mútuo.

O reconhecimento mútuo significa é um acordo formal pelo qual um organismo aceita os resultados da atividade de outro organismo, considerando-os como se fossem seus e vice-versa.

Os acordos de reconhecimento mútuo podem existir em diversos níveis.

Podem ser ao nível governamental, quando se referem ao campo regulamentar, no qual um Governo aceita os procedimentos de avaliação da conformidade efetuados para cumprir com a regulamentação do outro país como suficientes para atender à sua própria regulamentação.

Podem ser entre organismos acreditadores, estabelecendo que as organizações por eles acreditadas podem ser aceitas para efetuarem procedimentos de avaliação da conformidade nos processos conduzidos no âmbito do sistema do outro organismo acreditador (isto significa que, num hipotético acordo de reconhecimento mútuo entre o INMETRO e o IPQ – o organismo acreditador de Portugal -, um organismo de certificação português poderia usar um laboratório de ensaios brasileiro acreditado pelo INMETRO no seu processo de certificação e estaria atuando ainda de acordo com as regras de acreditação portuguesas).

Podem também ser efetuados diretamente entre organismos certificadores (por exemplo, o acordo de reconhecimento mútuo para as certificações segundo as normas ISO 9000 entre a ABNT e a AENOR – a Associação Espanhola para a Normalização e a Certificação, pelo qual uma empresa certificada pela ABNT pode obter o mesmo certificado emitido pela AENOR sem necessidade de efetuar auditorias adicionais e vice-versa).

Podem ainda ser entre organismos de inspeção, entre laboratórios de ensaio, neste caso usualmente ensaio a ensaio, entre organismos de certificação de pessoal, enfim entre organizações envolvidas nas atividades de avaliação da conformidade.

O objetivo geral dos acordos de reconhecimento mútuo é facilitar a vida das empresas, eliminando avaliações redundantes e custosas.

O que é fundamental ressaltar é que, para além da necessária vontade política de ambas as partes, o reconhecimento mútuo depende de confiança mútua entre elas, pois, no fim, uma estará assumindo como sua, com a conseqüente assunção da responsabilidade, uma atividade que foi efetuada pela outra. Assim, ambas as organizações precisam se conhecer muito bem, ter certeza que os procedimentos específicos são executados da mesma maneira, com as mesmas bases, que as pessoas atuantes nos dois organismos são competentes e confiáveis, etc. Nota-se claramente que alguns destes aspectos são muito subjetivos e dependem de confiança mútua, a qual não pode ser medida nem avaliada objetivamente.

Contudo, alguns aspectos têm uma dimensão técnica, que dão substância à possibilidade de haver confiança entre as pessoas envolvidas. Isto poderia ser chamado de “confiança técnica” a qual pode ser desenvolvida em termos objetivos.

A confiança técnica é construída por meio de ações de cooperação mútua, que dão a oportunidade aos intervenientes se conhecerem e desenvolverem competências técnicas conjuntamente. Da mesma maneira, iniciativas de assistência técnica também ajudam a construir a confiança técnica entre as partes, permitindo que eventuais lacunas de capacitação sejam ultrapassadas, assegurando-se simultaneamente que ambas as partes trabalham segundo os mesmos métodos e técnicas. De igual modo,

o fato de ambas os organismos estarem atuando e organizados sob os mesmos moldes e princípios, normalmente os estabelecidos pelas normas e guias internacionais, também confere confiança técnica. Por fim, é usual ambas as organizações submeterem-se a avaliações e auditorias efetuadas pela outra parte, seja nos seus processos, seja no seu próprio sistema de gestão. De tudo isto se vê que o processo de construção de um acordo de reconhecimento mútuo é um processo custoso e que leva o seu tempo. Por isso são importantes os mecanismos de cooperação e de assistência técnica, que são peça imprescindível para a construção da confiança mútua e o reconhecimento mútuo.

Por outro lado, ao se pensar em alcançar acordos de reconhecimento mútuo entre mais de dois intervenientes, se perceberá que essa construção poderá ser muito dispendiosa, tanto em recursos físicos quanto em tempo. Em particular, o processo de cada uma das partes avaliar e ser avaliado pelas outras poderá, novamente, introduzir redundâncias e desperdício de recursos. Foi com o objetivo de se eliminar essa redundância que se desenvolveu o mecanismo de avaliação pelos pares (a chamada peer evaluation).

Por este mecanismo, num processo multilateral, otimiza-se o dispêndio de recursos e tempo, assumindo-se que cada organismo somente será avaliado por uma equipe de membros de outros organismos integrantes da iniciativa de reconhecimento (os pares), escolhidos segundo algum processo e que os resultados da avaliação estarão à disposição de todos, enquanto os membros desse organismo serão designados necessariamente para avaliar pelo menos um outro membro da iniciativa. Assim, todos os organismos estariam sendo avaliados e os resultados conhecidos por todos e todos os organismos estariam também fazendo avaliações. Desta maneira pode-se reduzir radicalmente os custos dos processos multilaterais de reconhecimento mútuo.

Os acordos de reconhecimento mútuo são uma das ferramentas mais importantes para a superação das barreiras técnicas.

Sem utilizar a Peer Evaluation, a avaliação entre as partes ocorreria segundo o seguinte esquema:



Relações: $n(n-1)/2$

N = 8

28 AUDITORIAS

Utilizando a Peer Evaluation, a avaliação entre as partes ocorre segundo o seguinte esquema:



Relações: n

8 AUDITORIAS

1 ACORDO



O acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) da OMC

O Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) é um acordo intergovernamental, sendo natural que trate fundamentalmente de questões do âmbito governamental, sob a responsabilidade dos governos.

Porém, de acordo com a definição aceita para Barreira Técnica, há que se considerar o papel das normas – hoje preponderantemente uma função não governamental – e os procedimentos de avaliação da conformidade, os quais, igualmente, envolvem principalmente entidades não governamentais.

Isso faz com que este Acordo tenha, de alguma forma, características *sui generis*.

O Acordo tem a estrutura apresentada no Quadro IV.

Os principais aspectos deste Acordo, que se aplica a todos os produtos, inclusive os industriais e agrícolas, excluídos os serviços, são:

- Tratamento de produto nacional para os produtos similares importados;
- Compromisso de que os regulamentos técnicos não sejam preparados, adotados ou aplicados com a finalidade de criar obstáculos desnecessários ao comércio: para tal, os regulamentos técnicos devem limitar o comércio ao mínimo necessário para atingir um objetivo legítimo;
- Objetivos legítimos de um regulamento técnico são definidos como aqueles que se relacionam com os requisitos de segurança nacional, de prevenção de práticas desleais de comércio, de proteção da saúde e de segurança humana, de proteção da saúde animal e vegetal e de proteção do meio-ambiente;

A definição de ser legítimo ou ilegítimo um requisito, como objetivo de um regulamento técnico, é uma das questões cruciais do Acordo. A definição aplicada não é objetiva, e permite posições dúbias, inclusive na forma de avaliar os riscos envolvidos, apesar de recomendar que na avaliação sejam considerados a informação técnica e científica disponível, a tecnologia de processamento e os usos finais a que se destinam os produtos.

Sempre serão possíveis opiniões divergentes a respeito da questão legitimidade, eventualmente motivadas por interesses econômicos ou estratégicos, como são exemplos as posições divergentes entre os EUA e a União Européia com relação aos produtos com organismos transgênicos.

QUADRO IV – ACORDO SOBRE BARREIRAS TÉCNICAS AO COMÉRCIO DA OMC – ESTRUTURA

Artigo 1 Questões Gerais

REGULAMENTOS TÉCNICOS E NORMAS

Artigo 2 Preparação, Adoção e Aplicação de Regulamentos Técnicos por Organismos dos Governos Centrais

Artigo 3 Preparação, Adoção e Aplicação de Regulamentos Técnicos por Organismos de Governos Locais e Entidades Não-Governamentais

Artigo 4 Preparação, Adoção e Aplicação de Normas

CONFORMIDADE COM REGULAMENTOS TÉCNICOS E NORMAS

Artigo 5 Procedimentos para Avaliação da conformidade por Organismos dos Governos Centrais

Artigo 6 Reconhecimento de Avaliação da conformidade por Organismos dos Governos Centrais

Artigo 7 Procedimentos para Avaliação da conformidade por Organismos de Governos Locais

Artigo 8 Procedimentos para Avaliação da conformidade por Entidades Não-Governamentais

Artigo 9 Sistemas Internacionais e Regionais

INFORMAÇÃO E ASSISTÊNCIA

Artigo 10 Informação sobre Regulamentos Técnicos, Normas e Procedimentos de Avaliação da conformidade

Artigo 11 Assistência Técnica para Outros Membros

Artigo 12 Tratamento Especial e Diferenciado para Países Membros em Desenvolvimento

INSTITUIÇÕES, CONSULTAS E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

Artigo 13 O Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio

Artigo 14 Consultas e Solução de Controvérsias

DISPOSIÇÕES FINAIS

Artigo 15 Disposições Finais – Reservas

Anexo I Termos e suas definições para fins deste acordo

Anexo II Grupos de especialistas técnicos

Anexo III Código de boas práticas para a preparação, adoção e aplicação de normas

- Considera-se que, quando um regulamento técnico é requerido e existem – ou estão em vias de ser adotadas – normas internacionais relevantes, os Países Membros deverão usá-las, no todo ou parte relevante delas, como base para seu regulamento técnico, exceto quando isso for inapropriado ao alcance dos objetivos legítimos correspondentes, por razões climáticas, geográficas, problemas tecnológicos, etc.
- Cada País Membro, ao elaborar, adotar ou aplicar um regulamento técnico que afete significativamente o comércio com outros Países Membros, deve explicar as razões para tal. Porém, se esse regulamento técnico visa atingir a um objetivo legítimo, conforme explicitado acima, e estiver de acordo com normas internacionais, não poderá ser considerado como um obstáculo desnecessário ao comércio.
- Verifica-se aqui a enorme importância das normas internacionais, inclusive como forma de se buscar uma certa harmonização entre regulamentos técnicos de diferentes países.
- Isso tem levado a uma longa e complexa discussão sobre o conceito de norma internacional e, por extensão, de organismo internacional de normalização, como ocorreu na primeira e segunda revisões trienais do Acordo. Trata-se de um tema delicado, que envolve pesados interesses comerciais.
- Regulamentos técnicos que não estiverem de acordo com as normas internacionais deverão ser notificados à OMC, antes de entrarem em vigor em um país-membro. Caberá à OMC informar aos demais Países Membros, de forma a permitir que estes possam enviar seus comentários a tempo de serem considerados pelo país que os pretende aplicar. Embora o Acordo não fale explicitamente de prazos para tramitação das considerações, nas duas revisões trienais consagrou-se o prazo mínimo de 60 dias de antecedência à data prevista para promulgação dos regulamentos técnicos. Cada País Membro deve ter um organismo notificador designado, que, no caso do Brasil, é o INMETRO.
- O Acordo recomenda que os Países Membros considerem, favoravelmente, a possibilidade de aceitar, como equivalentes aos seus, mesmo que diferentes, os regulamentos técnicos, de outros Países Membros, sempre que tais regulamentos técnicos garantam o atingimento dos objetivos legítimos dos seus próprios regulamentos técnicos.
- Os Países Membros assumem o compromisso de adotar medidas razoáveis para que organismos de governos locais, ou eventuais entidades não governamentais, cumpram com o disposto no Acordo para Organismos dos Governos Centrais. Existe obrigação de notificação para regulamentos técnicos de governos, um nível abaixo dos governos centrais, o que corresponde, no Brasil, aos governos estaduais.
- No que se refere a normas, o Anexo II do Acordo apresenta um Código de Boas Práticas, que deverá ser seguido, obrigatoriamente, por organismos de normalização vinculados aos governos centrais, se existirem. Os Países Membros deverão envidar esforços no sentido de que organismos de normalização de governos locais, ou não-governamentais, adiram e sigam o Código. No caso do Brasil, a ABNT, como foro nacional de normalização, aderiu formalmente e tem, entre outras, a obrigação de notificar, por intermédio da ISO, os seus programas de normalização, semestralmente.
- No que se refere à avaliação da conformidade, além de detalhar as implicações do princípio de tratamento nacional, o Acordo refere que, quando uma avaliação da conformidade for conside-

rada necessária e existirem guias ou recomendações adotadas por organismos internacionais de normalização, ou a sua adoção for iminente, os Países Membros deverão assegurar que os organismos de seus governos centrais os usem, no todo ou partes relevantes deles, como base para seus procedimentos de avaliação da conformidade, exceto quando houver razões contrárias para tal, relacionadas com segurança nacional, saúde, segurança humana, saúde animal ou vegetal, proteção do meio-ambiente, fatores climáticos geográficos, problemas tecnológicos ou de infraestrutura. Os Estados Membros deverão ainda envidar esforços no sentido de que organismos ligados a governos locais, ou entidades não governamentais, façam o mesmo.

- Os procedimentos de avaliação da conformidade adotados diretamente por organismos dos governos centrais ou de um nível imediatamente inferior (estadual, no Brasil) devem ser notificados, através da OMC, à semelhança do que se passa para regulamentos técnicos.
- Os Estados Membros são incentivados a aceitarem resultados de avaliação da conformidade produzidos em outros Estados Membros.
- Os Estados Membros comprometem-se a montar, ou estruturar, um organismo de notificação – enquiry point – que, além de proceder às notificações atrás referidas, possa disseminar, adequadamente, as notificações recebidas e prover as informações necessárias para quem possa ter interesse. Como se disse, no Brasil, cabe ao INMETRO cumprir estas funções.
- O Acordo contempla, ainda, um artigo sobre assistência técnica, visando, principalmente, os países em desenvolvimento, bem como um outro sobre a constituição e características de grupos técnicos e sua função de assistir aos painéis que foram constituídos segundo as regras gerais de solução de controvérsias da OMC, dado o conteúdo técnico das questões envolvidas.

O Acordo passa por revisões trienais, tendo sido realizada a primeira em 1997 e a segunda em 2000.

Nessas revisões, dois pontos merecem destaque:

- definição de norma internacional: o Brasil foi um defensor intransigente do sistema internacional existente, principalmente de organismos como ISO e IEC, não concordando com a possibilidade de serem consideradas como normas internacionais aquelas produzidas por organismos de um determinado país, mesmo que de excelentes qualidades técnicas, ampla e mundialmente usadas.
- a questão da assistência técnica, tal como tem sido tratada no Acordo e pelo Comitê de Barreiras Técnicas, está muito aquém das necessidades. O Brasil foi um dos principais articuladores e proponentes de um programa muito mais amplo de assistência técnica que englobasse cooperação técnica, uma vez que não se trata só de relações “mestre-aluno”, mas também de cooperação entre pares, do conhecimento mútuo que se faz necessário para construir o que se apelidou de “confiança técnica”, por sua vez base para acordos de reconhecimento mútuo que tanto se fazem necessários para facilitar os fluxos de comércio. Um programa está sendo estruturado, e a própria Reunião da Doha consagrou esta nova postura, que deverá contar com a participação e apoio das mais diversas entidades.



O tratamento das questões associadas a barreiras técnicas na União Européia, no Mercosul e nas negociações da ALCA

A União Européia teve importância fundamental para o desenvolvimento dos conceitos modernos associados a regulamentos técnicos, normas e avaliação da conformidade, que são as disciplinas técnicas associadas à questão das barreiras técnicas ao comércio.

Bem antes da Rodada do Uruguai, na verdade logo depois da Rodada de Tóquio, concluída em 1979, chegou-se à conclusão, na então Comunidade Européia, que o processo de harmonização de regulamentos técnicos e normas não avançava e comprometia o processo de construção do mercado único europeu.

Passaram a ser revistos conceitos, partindo da forma de intervenção do Estado na economia no que se refere a requisitos técnicos, ou seja, nos regulamentos técnicos: definiu-se que estes regulamentos deviam ater-se às questões essenciais, sem entrar em detalhes técnicos.

O exemplo que serviu de base a essa conclusão foi o caso de um "plug" ou uma tomada elétrica: o que é do regulamento é apenas a exigência de que tenha fio terra, justificada a imposição do Estado por se tratar de uma questão de segurança. Mas o formato, a disposição e outras características dos pinos, dos plugs e da tomada em si não são alvo de qualquer prescrição do Estado. Assim, como é necessário que os plugs encaixem nas tomadas, há que se estabelecer regras para isso, mas esse é um problema da sociedade, por razões técnico-econômicas, e que a própria sociedade deve resolver, sem a interferência do poder de Estado. Para isso, existem as normas.

A UE, ainda nos anos 80, baixou diretivas sobre diversos produtos ou famílias de produtos, as quais passaram a ser conhecidas por “diretivas nova abordagem”. Ao mesmo tempo, a Comissão Européia passou a encomendar aos organismos europeus de normalização, através dos chamados mandatos de normalização, ou seja, de contratos pagos, a elaboração de normas comunitárias que estivessem de acordo com aquelas diretivas.

Assim, quando se trata de avaliar a conformidade, a forma mais fácil de fazê-lo é com relação à norma, o que garante, portanto, o cumprimento da diretiva. Por isso, quando uma diretiva refere-se a uma norma, significa que a conformidade em relação a esta norma garante o cumprimento da diretiva.

Com isso, os organismos europeus de normas passaram a produzir muito mais, a ponto da ISO e a IEC ficarem preocupadas, levando a que fossem estabelecidos acordos entre a ISO e o CEN – Comitê Europeu de Normalização (Acordo de Viena) e entre a IEC e o CENELEC – Comitê Europeu de Normalização para a área elétrica (Acordo de Dresden).

Os organismos nacionais de normalização transferiram boa parte do seu esforço para a elaboração de normas européias e internacionais. As normas dos organismos europeus são adotadas, automaticamente, por todos os organismos nacionais que deles fazem parte.

Além disso, e através do que passou a ser conhecido por “Abordagem Global”, foram estabelecidas novas regras para a avaliação da conformidade. Definiu-se uma marca – a marcação CE – para indicar que um produto comercializado no mercado europeu está sujeito a alguma diretiva e que, de alguma forma, se garante a conformidade. A forma de garantir a conformidade difere de produto para produto, e a UE adotou um sistema modular para isso. Se um produto for sujeito a uma diretiva, só pode ser comercializado na Europa se tiver aposta a marcação CE.

A experiência européia influenciou fortemente a Rodada do Uruguai no que se refere ao tema Barreiras Técnicas. Pode-se, inclusive, traçar um paralelo entre a principal idéia-força da Nova Abordagem européia – que diz que os regulamentos técnicos/diretivas devem ater-se aos requisitos essenciais – e o que o Acordo de Barreiras Técnicas da OMC dispõe sobre os regulamentos técnicos, isto é, que deverão ser tão pouco restritivos ao comércio quanto possível.

Funcionando efetivamente como um bloco, a UE passou a negociar por todos os países, inclusive na OMC. Devido à estruturação que teve de fazer, a UE passou a ser um intransigente defensor dos sistemas internacionais estruturados, alinhando-se, com o Brasil e vários outros países em desenvolvimento, na posição de repúdio à tentativa de se querer considerar, como internacionais, normas feitas por organismos de certos países, como os EUA.

A influência do que se passou na Europa também se fez sentir fortemente no MERCOSUL, embora, por não contar com organismos e poderes supranacionais, não se tenha logrado avançar nas transformações que se faziam necessárias. Por outro lado, também não existiu a pressão concreta de construção de um mercado único.

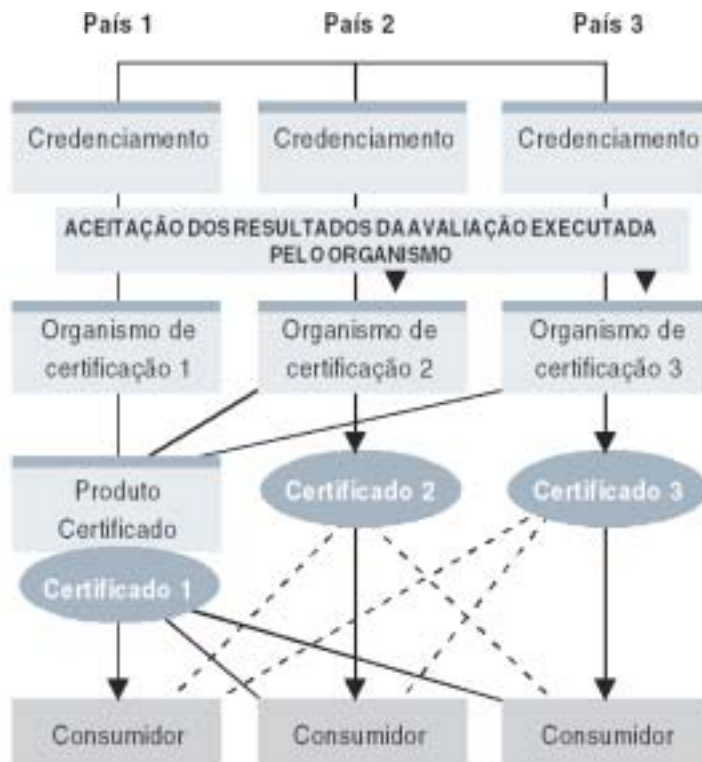
No MERCOSUL existe um Subgrupo que trata de Regulamentação Técnica e Avaliação da Conformidade, ainda que diversos outros grupos ou subgrupos setoriais tenham a seu cargo a elaboração de regulamentos técnicos.

Na verdade, o que estes grupos fazem é negociar determinados regulamentos técnicos em conjunto, os quais são submetidos ao GMC e, uma vez aprovados, internalizados, tempestivamente. Ainda que este processo nem sempre funcione perfeitamente, é significativo o número de regulamentos técnicos que foram efetivamente harmonizados por este meio. Persiste o problema de não se ter mudado, nos quatro países do MERCOSUL, a filosofia de elaboração de regulamentos técnicos, como ocorreu na Europa.

Foi criada uma Associação MERCOSUL de Normalização, composta pelos organismos de normalização dos quatro países, com organismos de outros países participando como observadores, a qual não é ainda usada como o foram os organismos congêneres na Europa.

Já na ALCA, o que está sendo discutido é o texto de um eventual capítulo de Barreiras Técnicas, no Acordo a ser firmado, (depois de ser tratado por um Grupo Técnico de Normas e Barreiras Técnicas que funcionou de 1995 até 1997, o tema foi incluído no Grupo de Negociação de Acesso a Mercados, onde vem sendo estudado), estando as negociações em fase preliminar. Existe um certo consenso quanto à importância da assistência e cooperação técnica, mas existem dificuldades com relação ao resto do texto, principalmente tendo em vista a necessidade de não se colidir com o que estabelece o Acordo de Barreiras Técnicas da OMC.

De qualquer forma, tanto na ALCA como na própria OMC, e nas negociações MERCOSUL – União Européia para a construção de um livre comércio inter-blocos, cada vez mais se faz necessário detectar, conhecer e tomar as providências cabíveis com relação às barreiras técnicas que estejam afetando nossas exportações. Não é possível negociar sem uma base de conhecimento segura quando necessário tratar do assunto, na mesa de negociação. É exatamente isso que o Sistema de Informações das Barreiras Técnicas às Exportações Brasileiras pretende fazer, como adiante se verá.



Acordos multilaterais

Acordos multilaterais são aqueles que envolvem mais de dois membros. Conforme se discutiu no capítulo relativo ao reconhecimento mútuo (capítulo 11), os acordos multilaterais também podem se desenvolver em diversos níveis, mas os mais importantes são,

de fato, os que tratam de acordos entre governos, os entre organismos acreditadores e os entre organismos de certificação. Já se viu a complexidade que pode envolver um acordo multilateral de reconhecimento mútuo. Contudo, os processo de integração econômica e de livre comércio tornam-nos imperativos.

Efetivamente, as iniciativas comerciais que envolvem diversos países, como a UE e o Mercosul, criam ou aceleram dinâmicas comerciais que estimulam a construção de acordos multilaterais envolvendo a prevenção ou a eliminação de eventuais barreiras técnicas.

Os acordos multilaterais tanto podem ser firmados no âmbito governamental, ou regulamentar, quanto no âmbito voluntário, neste caso envolvendo organismos de acreditação ou de certificação ou laboratórios ou ainda outros intervenientes nas atividades de avaliação da conformidade.

Os acordos firmados no âmbito regulamentar são negociados pelos Governos, com o propósito de eliminar barreiras técnicas, e o seu cumprimento é obrigatório por todos os estados membros do acordo. Assim, um produto abrangido por um acordo desse tipo e que tenha cumprido com todos os requisitos regulamentares, inclusive aqueles previstos no acordo, tem assegurado o livre trânsito nos mercados dos demais países signatários do acordo. Um exemplo deste tipo de acordo é o Acordo entre os Estados Unidos e a União Européia acerca dos equipamentos de telecomunicações, pelo qual se estabeleceu aceitação mútua dos resultados de ensaios e certificações, necessários para as homologações regulamentares nos respectivos países.

Os acordos no âmbito voluntário são negociados por iniciativa dos seus integrantes, com o propósito de promover a aceitação recíproca dos resultados das suas atividades por partes dos mercados de sua atuação. Já se falou sobre a complexidade que está ligada à concretização de acordos desse tipo. Com o propósito de promover esse tipo de acordos têm sido criadas organizações específicas, tanto nos âmbitos regionais quanto nos internacionais.

Exemplo dessas organizações são:

- o IAF – Fórum Internacional de Acreditadores, que reúne os principais organismos acreditadores de organismos de certificação do mundo
- a ILAC – Cooperação Internacional para a Acreditação de Laboratórios, abrangendo laboratórios de ensaios e de calibração
- o CIPM – Comitê Internacional de Pesos e Medidas, que envolve iniciativas para o reconhecimento mútuo de padrões nacionais de medida e dos certificados de calibração e medição emitidos pelos Institutos Nacionais de Metrologia
- a OIML – Organização Internacional de Metrologia Legal, que estabeleceu um acordo de reconhecimento mútuo de certificados de equipamentos de medição, entre outros.

O Brasil participa ativamente destas organizações, representado pelo INMETRO.

Todas estas organizações têm como objetivo central promover a realização de acordos de reconhecimento mútuo, a cooperação e a aceitação internacional das atividades de avaliação da conformidade, dentre outras atividades. Resultados importantes já foram alcançados por estas iniciativas, inclusive com a participação do Brasil nesses acordos. Sem se ser exaustivo, pode ser citado o acordo multilateral para a aceitação da certificação de sistemas de gestão da qualidade segundo as normas ISO 9000 firmado no âmbito do IAF.

Outras organizações também têm se envolvido na promoção de iniciativas de cooperação ou assistência técnica com o propósito de possibilitar e impulsionar os acordos de reconhecimento mútuo. Podem ser citadas as:

- Organização Mundial do Comércio, onde o assunto tem sido abordado na revisão trienal do Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio, já mencionado
- OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
- Banco Mundial

De igual modo, no âmbito regional também existem iniciativas e organizações da mesma natureza, como: a EA – a cooperação européia para a acreditação; a EOTC – a organização européia para a certificação e os ensaios; e a IAAC – Cooperação Interamericana em Acreditação e outras. Essas organizações constituem as bases e as referências para os acordos multilaterais de reconhecimento.



Superação de barreiras técnicas

Identificada a existência de uma barreira técnica, o passo seguinte é procurar superá-la. Obviamente, nem sempre é fácil conseguí-lo e muitas vezes é virtualmente impossível, num prazo relativamente curto.

Objetivamente, a superação pode implicar em modificações no desenho ou funcionamento do produto (ou no processo de produção) ou na forma de fornecimento de um serviço, de modo a atender aos requisitos específicos de um regulamento técnico ou de uma norma. Esta modificação pode depender de se dispor da tecnologia adequada ou dos recursos de produção apropriados. Pode ser o caso de que a superação implique na intervenção de terceiros e na sua eventual capacitação técnica (por exemplo, se a barreira disser respeito a capacidades relacionadas com a metrologia ou a laboratórios de ensaio). Enfim, dependendo da barreira, uma variedade de ações ou medidas podem ser adotadas para superá-la.

Em primeiro lugar, é importante saber se a barreira se situa no âmbito regulamentar ou no âmbito voluntário. É importante lembrar que, tecnicamente, o TBT considera barreiras técnicas apenas aquelas decorrentes de atos legais das autoridades do Estado e é sobre estas de que trata.

As barreiras técnicas podem dar origem a ações oficiais ou diplomáticas propriamente ditas, como negociações bilaterais, ações em âmbitos multilaterais ou regionais ou de recurso a mecanismos de solução de controvérsias, como os apresentados quando se falou sobre a OMC ou o Mercosul. Mas nem todas as barreiras técnicas de âmbito regulamentar ensejam o mesmo tipo de ação.



De fato, o TBT estabelece um marco para avaliar se uma barreira técnica no âmbito regulamentar pode ser considerada legítima ou não. Barreiras legítimas são aquelas estabelecidas de acordo com os chamados objetivos legítimos do Estado, como mencionado no próprio TBT. Contudo, infelizmente, as barreiras técnicas no âmbito regulamentar podem ser divididas em três grupos: claramente legítimas, claramente ilegítimas e aquelas que ficam numa “zona cinzenta” em que a classificação não é simples. Estas são as mais difíceis de lidar.

No caso das barreiras legítimas a empresa deve procurar atender aos requisitos estabelecidos, seja modificando o produto ou serviço, seja submetendo-se aos procedimentos de avaliação da conformidade lá estabelecidos, com os custos decorrentes.

O Governo, por seu lado, poderá iniciar negociações relacionadas com o reconhecimento mútuo dos procedimentos de avaliação da conformidade que por ventura sejam exigidos. Um exemplo de barreiras legítimas são os requisitos de segurança elétrica que vigoram para eletrodomésticos e outros equipamentos eletro-eletrônicos, em que é freqüente se exigir legalmente o cumprimento de determinadas normas e a certificação da conformidade dos produtos em relação a estas normas.

Outra possibilidade, no caso do produto ou serviço ser também objeto de regulamentação no Brasil, é a de se negociar o reconhecimento da equivalência dos regulamentos técnicos, ou ainda a harmonização da regulamentação, se se tratar de um país do Mercosul.

Por outro lado, pode ocorrer o caso da barreira legítima demandar, para ser superada, e competências técnicas específicas ainda não disponíveis no Brasil. Neste caso, o Governo pode apoiar iniciativas de capacitação técnica ou organizacional, que podem incluir, inclusive, mesmo ações de cooperação ou

de assistência técnica, com o propósito de construir ou aprimorar a capacitação disponível no país.

As barreiras ilegítimas podem ser contestadas, seja diretamente ao próprio País que as criou, seja recorrendo aos mecanismos previstos na OMC, isto, claro, partindo-se do princípio de que o País é membro da OMC e signatário do Tratado. No caso de países não membros, o Governo Brasileiro terá que lançar mão de negociações bilaterais para procurar eliminar ou atenuar a barreira, não podendo fazer uso, na sua argumentação, de alegações baseadas no TBT.

Já a atuação do governo em relação às barreiras decorrentes de exigências estabelecidas pelo mercado, portanto no âmbito voluntário, é naturalmente mais limitada. Ainda assim, o Governo poderá apoiar iniciativas do setor privado para superá-las.

A maneira de superar barreiras técnicas no âmbito voluntário é, em última instância, atendê-las. Mas este atendimento pode ser facilitado por diversas medidas.

A primeira possibilidade é de a barreira estar na norma aplicável ao produto. Neste caso, o que se tem a fazer é redesenhar o produto ou serviço, de modo a que atenda à norma. Em alguns casos, quando a norma exigida pelo cliente é uma norma internacional (isto é, ISO ou IEC, na maioria das situações) e a respectiva Norma Brasileira não segue essa norma, pode ser conveniente rever a Norma Brasileira para se adotar a norma internacional como norma nacional. Pode-se dar o caso, também, de estar em desenvolvimento uma norma internacional. Nesta circunstância, participar do desenvolvimento desta norma para sua posterior adoção como Norma Brasileira é uma iniciativa que previne a manutenção da barreira técnica.

As outras possibilidades dizem respeito aos procedimentos de avaliação da conformidade. A maneira de superar a barreira, neste caso, é a de se submeter o produto ou serviço aos procedimentos aceitos pelo cliente. Isto pode representar um custo importante para o exportador.

O conveniente, nesta situação, é se estimular o desenvolvimento das competências técnicas específicas no Brasil e promover o seu reconhecimento por parte do mercado de destino, de maneira a se eliminar estes custos. Isto pode ser alcançado no contexto de um acordo de reconhecimento mútuo, no nível apropriado.

O Governo pode apoiar essas iniciativas, que envolvem outras organizações que não o exportador, inclusive, mediante o suporte a missões e programas de cooperação técnica e o apoio à disponibilização no mercado brasileiro da infra-estrutura tecnológica necessária (organismos de certificação, laboratórios de ensaio, laboratórios de calibração ou pessoal qualificado), inclusive com a orientação e priorização dos investimentos nesse sentido.

Em qualquer das circunstâncias, percebe-se como é essencial dispor-se tempestivamente da informação que permite identificar concretamente as barreiras que dificultam ou impedem as exportações brasileiras, de modo a que todos os atores possam tomar as providências e medidas visando superá-las.



O sistema

Como foi visto ao longo desta cartilha, a quantidade de informações envolvida no tema Barreiras Técnicas é grande e, tendo em vista a dinâmica do comércio internacional, envolve muitos detalhes técnicos, com a participação de vários agentes, podendo variar em cada situação.

Desta forma, o sistema desenvolvido permite a organização e a concentração de informações relacionadas às barreiras técnicas que os produtos ou serviços brasileiros vêm enfrentando, e fornece instrumentos para ações conjuntas entre Governo e Iniciativa Privada para superar tais barreiras e ampliar o fluxo de exportações brasileiras.

A função principal do Sistema poderia ser resumida como a identificação de barreiras técnicas concretas e a busca da solução adequada para cada situação de exportação. Logo, torna-se imperativa a participação da Iniciativa Privada no Sistema, pois as fontes de informações para a identificação e, conseqüentemente, para as análises precisas das barreiras técnicas serão fundamentais para a eficácia das ações a serem tomadas.

O Sistema como busca de soluções para a exportação

O objetivo básico do sistema de informações é reunir, de forma dinâmica, sistematizada e continuada, dados concretos sobre as barreiras técnicas enfrentadas pelos exportadores nacionais, sejam para que mercado for. Deverão ser incluídas tanto as barreiras que acabam inibindo a exportação como aquelas que apenas oneram ou dificultam a exportação, na medida em que afetam a competitividade do produto nacional no mercado externo.

O sistema desenvolvido será capaz de:

- Constituir um sistema útil de informações para os exportadores nacionais;

- Permitir que o Governo Brasileiro possa adotar as medidas cabíveis, em foros internacionais ou de forma bilateral, visando a eliminação de barreiras ilegítimas;
- Permitir que se empreendam esforços no sentido de criar condições técnicas de superação de barreiras consideradas legítimas (ou de difícil comprovação de ilegitimidade), inclusive na negociação de acordos de reconhecimento mútuo nos níveis adequados.

A concepção do sistema e a maneira de usá-lo

O Sistema envolve a:

Coleta de informações sobre barreiras técnicas

As empresas e suas entidades de classe poderão alimentar o Sistema com uma série de informações relativas às dificuldades técnicas na exportação de seus produtos ou serviços. Nas entidades setoriais e federações das indústrias encontram-se Facilitadores treinados no Sistema, de maneira a auxiliarem as empresas no levantamento e fornecimento das informações relativas às potenciais barreiras técnicas que enfrentam, bem como pela análise dessas barreiras.

Análise de cada situação encontrada

Com base nos dados comunicados, os Facilitadores do Sistema irão identificar a necessidade de informações complementares e farão uma análise prévia para verificar se as dificuldades informadas podem ser caracterizadas como barreiras técnicas. Neste caso, o problema será encaminhado a um grupo de especialistas para uma análise mais detalhada.

Definição e tomada de ações para a superação das barreiras

Em função do estudo anterior, serão listadas as ações necessárias e passíveis de serem realizadas, seja pelo Governo, seja pela Iniciativa Privada, para superar as barreiras técnicas encontradas.

Acompanhamento e verificação da eficácia das ações tomadas

O Sistema também permitirá o acompanhamento das ações em andamento e os resultados obtidos, bem como possibilitará a verificação da eficácia das ações tomadas.

Obs: Em todas as etapas, o informante – assegurada a confidencialidade dos dados que fornecer – terá acesso ao estágio em que se encontra a análise do problema e será comunicado sobre as soluções e ações a serem tomadas, bem como os resultados obtidos.

É muito simples utilizar a página na Internet do SISBATEC para informar sobre uma potencial barreira técnica. O endereço da página é <http://www.barreirastecnicas.com.br>.

O primeiro passo é cadastrar a empresa. Para tanto, deve-se clicar no menu da esquerda em "Cadastro/Empresa". As informações a serem fornecidas são as seguintes:

- Razão Social da empresa

- CNPJ
- Endereço completo
- Telefone, fax e endereço de correio eletrônico para contato

A empresa deve ainda informar um nome de acesso (login) e uma senha de acesso.



O próximo passo é o cadastramento de um representante para essa empresa. O Representante é uma pessoa física que é cadastrado no sistema. A empresa então vincula esse representante a ela e, daí em diante esse representante passa a ser o responsável pelo fornecimento de informações sobre a potencial barreira técnica que a empresa enfrenta. Note-se que uma empresa pode vincular diversos representantes, assim como um representante pode estar vinculado a mais de uma empresa.

As informações necessárias para cadastrar um representante são as seguintes:

- Nome completo
- CIC/CPF
- Endereço completo
- Telefone, telefone celular e endereço de correio eletrônico

O representante deve ainda informar um nome de acesso (login) assim como uma senha.

Estando cadastrado o representante, a empresa deve acessar o sistema novamente e no menu da esquerda selecionar "vincular representante".

Aparecerá uma tela com esse título e um menu no qual constam todos os representantes cadastrados. A empresa deve então selecionar dessa lista o representante que deseja que seja vinculado. Note-se que a empresa poderá selecionar mais de um representante. Uma lista dos representantes selecionados aparecerá num quadro abaixo. A empresa poderá a qualquer momento cancelar a vinculação de um representante, simplesmente voltando a esta tela e cancelando a vinculação nesse quadro.

Feita a vinculação, o representante passa a ser o responsável pela alimentação das informações relativas a uma potencial barreira técnica. Estas informações são tratadas com estrita confidencialidade pelo SISBATEC.

Basicamente, as informações abordam três aspectos:

Informações sobre o produto, de maneira a identificá-lo com precisão

- Marca
- Modelo

- Nome do produto ou serviço
- Classificação do produto ou serviço segundo a Nomenclatura Comum Mercosul (NCM)
- Informação sobre se existem Regulamentos Técnicos Brasileiros aplicáveis
- Informação sobre se existem Normas Brasileiras (NBR) aplicáveis
- Informações sobre se o produto ou serviço é objeto de algum procedimento de avaliação da conformidade
- Outras informações que a empresa ache relevantes para caracterizar o produto ou serviço

Informações sobre o cliente (não obrigatórias), de maneira a possibilitar o máximo de clareza acerca da situação do fornecimento e caracterização da exportação

- Nome do cliente
- País de destino
- Endereço eletrônico do cliente (para o caso de ser necessária esclarecer eventuais dúvidas acerca dos requisitos de importação)
- Caracterização do cliente (se é um importador, se é um representante da empresa, se um cliente direto, etc.)
- Valor da exportação

Informações sobre as dificuldades enfrentadas para concretizar a exportação

- Um campo para a empresa descrever a dificuldade de exportação que vem encontrando
- Informação acerca das condições técnicas estabelecidas pelo cliente no contrato
- Informação sobre se algum outro interveniente na exportação estabeleceu algum tipo de condições técnicas (por exemplo, a seguradora exigir determinada certificação)

Fornecidas estas informações, a empresa pode ainda anexar documentos (em meio eletrônico) às informações referidas, de maneira a possibilitar uma completa análise da potencial barreira.

A empresa ainda pode selecionar o Facilitador, que a auxiliou no fornecimento das informações. Caso a empresa tenha acionado o sistema sem o auxílio de um Facilitador, por exemplo, mediante o acesso direto via Internet, a equipe técnica de gestão do Sistema atribuirá posteriormente um Facilitador para efetuar a análise preliminar.

- Representante também poderá acompanhar a evolução no Sistema de um processo. No menu à esquerda, o Representante deve selecionar "Consulta a Andamentos".

A tela correspondente apresenta uma relação dos processos que lhe estão vinculados. Selecionando o processo desejado, pode-se consultar o andamento em que esse processo está no Sistema, as análises já efetuadas e as ações tomadas.

Não deixe de participar na remoção dos obstáculos ao comércio exterior brasileiro.

Coordenação Técnica

Manoel Lousada Soares | manoels@mdic.gov.br | MDIC
Dyogo Henrique de Oliveira | dyogo.oliveira@desenvolvimento.gov.br | MDIC
Lúcia Maria Maldonado | vicepresidencia@aeb.org.br | AEB
Susana Kakuta | susanakakuta@fiergs.org.br | FIERGS
Vicente Colacino | vcolacino@cni.org.br | CNI

Consultoria Técnica

José Augusto Pinto de Abreu *Consultor* | japabreu@uol.com.br
Alexandre Eliasquevitch Garrido | alexandre_garrid@uol.com.br

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA

Coordenação Editorial

ASCOM/Assessoria de Comunicação Social

Normalização Bibliográfica

Núcleo de Informação

Supervisão Gráfica

ADM/Produção Gráfica

Projeto Gráfico e Editoração

Grevyconti Designers | www.grevyconti.com.br

Fotolitos

Opção Laser

Impressão

J. Sholna

SAC • Serviço de Atendimento ao Cliente

RM/Unidade de Relações com o Mercado
Rua Mariz e Barros, 678 • 2º andar • Maracanã
20270-002 • Rio de Janeiro • RJ
Tels.: (21) 2204-9513/9514 • Fax: (21) 2204-9522
e-mail: sac@cni.org.br • home page: <http://www.cni.org.br>



ISBN